Thierry H. - Né
30160 Gagnieres
36 ans d'expérience
Réf : 1802050648

Animateur commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Languedoc Roussillon, dans les Services Commerciaux.

Formations

1980 : BEP MECANICIEN MONTEUR MENTION ANGLAIS (base) - Lycée Condorcet (02 - SAINT-QUENTIN)

1978 : BEPC - Collège Montaigne (02 - SAINT-QUENTIN)

Expériences professionnelles

Depuis 2016
TECHNICO COMMERCIAL PIECES RECHANGE - SOCIETE BUISARD SECTEUR SUD EST - Animation du réseau de distribution par plan d'actions commerciales ciblées (par exemple phoning auprès d'une sélection d'agriculteurs pour vendre de la barre de guidage : résultat une progression de 20% des ventes) - Négociation de contrat avec les gros concessionnaires possédant plusieurs bases et qui font leur achat groupé. - Analyse des besoins du client et les possibilités de faire évoluer son chiffre d'affaires - Établissement d'offres commerciales (préparation de mailing personnalisé avec une sélection de produits appropriés en appui du service marketing. - Calcul des marges afin d'avoir un prix cohérent sur le marché actuel

2012-2015
ANIMATEUR COMMERCIAL PIECES RECHANGE- CONSTRUCTEUR CLAAS FRANCE - Itinérant sur 9 Départements - Animation et application de la stratégie commerciale de la maison mère auprès du réseau - Mise en oeuvre de plan d'actions commerciales (visite des agents pour proposer les offres produits et promotions, visite des GAEC et ETA pour vendre films, filets ficelles (augmentation de 10% environ du C.A sans toucher à la marge. - Mise en place de phoning ciblé avec le concessionnaire et le fournisseur (exemple TOTAL ventre de plus de 8 tonnes d'huiles chez un concessionnaire soit plus 11% de vente) - Assurer la rentabilité de la concession en termes de chiffre d'affaire (meilleures gestions des commandes ration commande de stock / dépannage - Développement de nouvelles gammes et nouveaux fournisseurs (exemple Moyne-picard))matériels forestiers qui a apporté la première année 200ke de C.A sur mon secteur. - Organisation de journée spécifique (par exemple journée spécial bois - Participation active pour le magazine CLAAS découverte avec les chefs produits (sélection des produits, assister le chef produit lors des achats auprès des fournisseurs, définir le meilleur prix de vente et de la meilleure marge. - Très bonne capacité d'adaptation avec différents acteurs (responsablesmagasins,directeurs, chef des ventes, vendeurs, magasiniers,agriculteurs. - Gérer un budget commercial et marketing propre a mon secteur. - Organisation de réunions commerciales décentralises

2008-2012
COMMERCIAL PIECES ADAPTABLES - SOCIETE GRANIT (59 - SOLESMES) - Itinérant sur 13 départements (Secteur SUD-EST) - Prospection et création de la première clientèle GRANIT SUR MON SECTEUR (C.A à mon arrivée 300 KE, à mon départ 1.3 ME en 4 ANS) - Négociation de contrat de fidélisation pour les ventes de batteries. - Établissement d'offres commerciales

1998-2007
COMMERCIAL PIECES ADAPTABLES - SOCIETE AGRIPIECES (47 - BON-ENCONTRE) - Itinérant sur 15 départements (Secteur SUD-EST) - Prospection des clients - Négociation de contrat et élaboration de devis - Réalisation d'action commerciale pour conclure des affaires - Analyse des besoins du client - Établissement

d'offre commercial

1996-1997
RESPONSABLE MAGASIN et ACHATS ETS CHALAN SLH (84 - LAPALUD) - Réalisation des activités relative à l'organisation et à la gestion des pièces rechange - Suivi de l'activité - Organisation des inventaires - Encadrement de l'ensemble du personnel du magasin - Élaboration et suivi du budget - Gestion des flux et des stocks - Suivi de la formation et mise à niveau du personnel - Achats des matériels espaces verts ISEKI, HONDA, ECHO

1989-1995
RESPONSABLE MAGASIN ET ACHATS- ETS SEMA (02 - SAINT-QUENTIN) CONCESSIONNAIRE JOHN DEERE. - Réalisation des activités relative à l'organisation et à la gestion des pièces rechange - Suivi de l'activité - Organisation des inventaires - Encadrement de l'ensemble du personnel du magasin - Élaboration et suivi du budget - Achat du matériels espaces verts JOHN DEERE - Gestion des flux et des stocks (élu 5 fois de suite 2eme meilleur gestionnaire de France) - Suivi de la formation et mise à niveau du personnel

1984-1988
MAGASINIER VENDEUR - ETS SEMA (02 - SAINT-QUENTIN) - Participation à l'inventaire des pièces - Contrôle quantitatif et qualitatif des entrées de pièces - Service du client au comptoir

Langues

- Anglais technique parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

-□Prospection des clients
-□Négociation de contrat et élaboration de devis
-□Réalisation d'action commerciale pour conclure des affaires
-□Analyse des besoins du client
-□Établissement d'offre commercial
-□Organisation des inventaires
-□Encadrement de l'ensemble du personnel du magasin
-□Élaboration et suivi du budget
-□Gestion des flux et des stocks
-□Suivi de la formation et mise à niveau du personnel
-□Achats des matériels espaces verts ISEKI, HONDA,ECHO
(Expert)