David R. - Né le 09/08/1981
69640 Rivolet
13 ans d'expérience
Réf : 1808280946

Responsable commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Rhone Alpes, dans les Services Commerciaux.

Formations

? 07/2001-BTS force de vente
? 06/1999 Baccalauréat économique et social

Expériences professionnelles

2016 - en cours
Responsable commercial Industrie et Loisirs IXIT est un des leaders français dans la conception et la distribution de caméras et radars de recul à destination des professionnels comme des particuliers. Valeur du portefeuille client : 2016 (300000€) 2017 (400000€) ? Daily work : ? Prise en charge et développement d'un portefeuille client ? Mise en place d'une politique de prospection grands comptes (constructeurs et distributeurs) ? Organisation et participation à des salons nationaux (SOLUTRANS, EQUITA, INTERMAT) ? Participation à l'élaboration de ma gamme ? Organisation de tournées commerciales par zones géographiques ? International : ? Gestion de projets avec mes fournisseurs (CHINE) ? Prospection et rdv ciblés (Allemagne, Luxembourg, Belgique) ? Résultats : ? Marge nette en progression de 40% (170000€ vs 120000€) , taux de marge maintenue au dessus de 40%

2013-2016
Technico-commercial sédentaire DENIOS est leader mondial dans la fabrication et la distribution d'équipements industriels pour le stockage et la manutention de produits dangereux. Valeur du portefeuille client : 2.5 millions d'euros ? Daily work : ? Traitement des demandes clients (téléphone, mails et rendez-vous) ? Mise en place de la politique de prospection adaptée à mon secteur géographique et à mon portefeuille ? Accompagnement des équipes commerciales terrain ? Appui de la politique grands comptes (formation e-catalogue, diffusion accords cadre) ? Sourcing dans le respect de la politique achats groupe ? International : ? Echanges permanents avec le siège et les fournisseurs basés en Allemagne et au Royaume Uni (devis, projets spécifiques, SAV) ? Résultats : ? Sur 3 années : maintien du CA dans un contexte ultra concurrentiel et un marché atone

2011-2013
Technico-commercial itinérant VIALLON EMBALLAGE est un des acteurs majeurs sur le quart Sud-est dans la fabrication et la transformation d'emballages carton. ? Daily work : ? Prise en charge d'un portefeuille clients dormants ? Création et animation d'un portefeuille clients produits standards ? Prospection ciblée par secteur géographique, activité ou saisonnalité ? Suivi et fidélisation par une présence terrain permanente ? Résultats : ? création de 80 comptes clients produits standards et réactivation de 50 clients dormants

2006-2010
JOLISOL NETTOYAGE, inspecteur commercial

2005-2007
BOUYGUES TELECOM, adjoint au responsable point de vente

Atouts et compétences

Fonction Commerciale

 Stratégie commerciale
 Prospection
 Négociation
 Suivi et fidélisation
 Gestion d'un point de vente

Maîtrises Techniques
 Services aux professionnels
 Télécoms
 Stockage des produits dangereux
 SAP, Super Office (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

-  Running et Squash
 Sports auto
 Lecture