

Né le 00/03/1980  
**25000 Besancon**  
**0 à 1 an d'expérience**  
**Réf : 1901261504**



## Commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Franche Comte, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

**2006** : Bac +2 à CIFA sur Auxerre  
BTS NRC

**2002** : Bac +2 à Université Clermont Ferrand 1 sur Aurillac  
DEUG AES

### Expériences professionnelles

---

**01/2013 - 12/2018** :

**RESPONSABLE DE SECTEUR Est chez Edma Outillages sur Saint Raphael**  
STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

Suivi des grands comptes régionaux de négoce matériaux (référencements produits sur plateforme, plan promo annuel, e-commerce).

Suivi terrain des points de vente : + fidélisation des clients et développement des ventes en appliquant les référencements nationaux.

+prospection et ouvertures de comptes de distributeurs franchisés et indépendants.

+action commerciale (implantation, mise en avant de box promo, négociation de têtes de gondole).

+prescription et démonstration d'outillage en partenariat avec les distributeurs auprès d'artisans et constructeurs.

+application des référencements nationaux en GSB et participation aux soirées outillages.

GESTION ADMINISTRATIVE

Reporting de l'activité sur CRM

Analyser les besoins des prospects et des clients à partir d'une base de données

Gestion des ouvertures de comptes, suivi des commandes, relance, SAV, études de marchés

Accueil et conseil technique lors des salons d'enseignes et sur le salon du bâtiment BATIMAT

**01/2007 - 12/2012** :

**RESPONSABLE DE SECTEUR Est puis Sud chez Egt Partners sur La Châtaigneraie**

Vente de balançoires (SOULET), mobilier de jardin (RESIDENCE), décoration de jardin (JANY), piscine (SUNBAY) et serres de jardin (LAM'S)

STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

suivi des clients et développement du chiffre d'affaire des différentes marques en réseau de distribution de jardineries, LISA et GSB

suivi des Grands Comptes régionaux (Point Vert, Jardival, RAGT) par la mise en place de promo, référencement des produits, mise en place du système de livraison directe client, gestion BFA

Mise sur le marché des nouveautés lors des commandes de pré-saison (d'octobre à janvier), des salons d'enseignes

Accompagner le développement du CA des clients GSB (prévision des volumes annuels, montage des expos)

GESTION ADMINISTRATIVE

montage des devis d'implantations, suivi des commandes, reporting mensuel, gestion du sav

**12/2004 - 06/2006 :**

**RESPONSABLE DE SECTEUR JUNIOR Paris Normandie chez Roysol sur Tonnerre**

Vente de revêtements de sols stratifiés

En alternance en entreprise une semaine sur trois, accompagnement pendant 6 mois dans ses déplacements du commercial tuteur lors des visites clients, implantations et centrales régionales.

Analyse des techniques de ventes et du savoir-être sur le terrain et familiarisation avec les produits

Visites des négoce matériaux et magasins spécialisés de parquet (présentation des gammes, des nouveautés, de la société, suivi des réassorts, des offres quantitatives)

Visites des GSB (mise en stock des nouveautés, ré-implantations des expositions, analyse des besoins selon les tailles de magasins et préconisation d'implantation, suivi des réassorts, animation et conseil de pose en magasin)

Reporting journalier mon tuteur et mensuel à mon directeur commercial

## Atouts et compétences

---

### STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

suivi des clients et développement du chiffre d'affaire des différentes marques en réseau de distribution de jardineries, LISA et GSB

suivi des Grands Comptes régionaux (Point Vert, Jardival, RAGT) par la mise en place de promo, référencement des produits, mise en place du système de livraison directe client, gestion BFA

Mise sur le marché des nouveautés lors des commandes de pré-saison (d'octobre à janvier), des salons d'enseignes

Accompagner le développement du CA des clients GSB (prévision des volumes annuels, montage des expos)

### GESTION ADMINISTRATIVE

montage des devis d'implantations, suivi des commandes, reporting mensuel, gestion du sav

Analyser les besoins des prospects et des clients à partir d'une base de données

Gestion des ouvertures de comptes, suivi des commandes, relance, SAV, études de marchés

## Permis

---

Permis Permis B

## Centres d'intérêts

---

Footbal, VTT, ski

Voyages