COMMERCIAL

Né(e) en 1980 · 25000 BESANCON · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 1901261504

Ma recherche

Contrat recherché : 0
Zone : Franche Comte
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services Commerciaux

Formations

2006 — Bac +2 — CIFA
BTS NRC
2002 — Bac +2 — Université Clermont Ferrand 1
DEUG AES

Expériences professionnelles

01/2013 - 12/2018 — RESPONSABLE DE SECTEUR Est
STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT
Suivi des grands comptes régionaux de négoces 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

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

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 négoces 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

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 B

Loisirs

Footbal, VTT, ski
Voyages

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.