

Jean-noël L. - Né
63500 Issoire
17 ans d'expérience
Réf : 1902050706



Commercial

Ma recherche

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

Formations

2001 : Bac +2 à Université des Cézeaux sur Clermont Ferrand
D.U.T. Génie Industriel et Maintenance

1999 : Bac à Lycée Lafayette sur Clermont Ferrand
BAC STI Electrotechnique

Expériences professionnelles

09/2018 - 2018 :

Vendeur B to C chez Le Moulin De Serres
Prospection uniquement sur le 63.
Vente de produits alimentaires fermiers auprès des particuliers.

06/2018 - 2018 :

Vendeur B to C chez Les Surgelés Thiriet
Prospection et fidélisation de la clientèle.
Vente de produits surgelés auprès des particuliers.
Livraison des produits aux domiciles des clients.
Suivi quotidien des objectifs avec le Directeur du dépôt.
Travail en équipe des argumentaires pour l'atteinte des objectifs fixés.
Utilisation de logiciel notamment CRM.

01/2018 - 2018 :

Vendeur Indépendant B to C chez Sms Capcom (sous Traitant D'engie)
Démarchage des particuliers pour leurs proposer un contrat spécifique d'énergies vertes sur l'électricité et le gaz.
Atteindre les objectifs quantitatifs et qualitatifs.
Travail en équipe sur un secteur géographique commun.
Propositions de solutions pour l'atteinte des objectifs fixés.
Compte rendu quotidien.

2006 - 2017 :

Commercial en B to B chez Laboratoire Omega Pharma France
Différents
secteurs Gers, Aquitaine, Auvergne et département de la Loire.
Chargé de développer le chiffre d'affaire sectoriel suivant un ciblage client définie (fidélisation et prospection) par potentiel et de se positionner en tant que leader sur différentes marques en usant de la source IMS (données sorties consommateurs par marque et par Unité Géographique Administrative).

Comptes rendus et remontées des informations concurrentielles (prix, allégations, conditions commerciales) à mon directeur régional.

Propositions et solutions de travail d'équipe afin d'améliorer le gain en part de marché et en distribution numérique, tout en appliquant la stratégie commerciale du laboratoire pharmaceutique : évolution de 600 000 euros à 1,3 million d'euros en 2017 me permettant de me placer dans les meilleurs représentants du laboratoire sur 150 délégués pharmaceutique

2003 - 2006 :

Technicien de process chez Société Des Eaux De Volvic

Responsable du Process de fabrication des produits Volvic fruit, mise en place de BPF en partenariat avec les ingénieurs permettant de suivre les Bonnes Pratiques de Fabrication du produit et d'établir une durée de formation diminuée pour les nouveaux arrivants.

Passage d'AUDIT externe en présentant les différentes actions menées pour avoir une validation des B.P.F. ainsi que la validation du process de fabrication du produit Volvic fruit, en respectant un Cahier Des Charges bien précis.

2001 - 2001 :

Technicien de Maintenance (Stage) chez S.n.o.p sur Brioude

chargé de mettre en place la maintenance de niveau 4 sur certaines machines, budgétiser une remise en état de machines et établir un plan d'action pour la réfection de celles-ci avec une équipe de 10 techniciens.

2001 - 2003 :

Conducteur de ligne chez M.s.d. Chibret sur Riom

Laboratoire Pharmaceutique (63), sur les lignes de conditionnement de produits pharmaceutique, Suivre de la conduite de celles-ci sur différents lots de conditionnement tout en respectant les règles strictes des Bonnes Pratiques. Participation à la Formation du personnel arrivant.

2000 - 2001 :

Technicien de Maintenance chez Jonhson Controls Automotive Electronics sur Sainte-florine

Maintenance préventive et curative durant 5 mois.

Logiciels

Office

Atouts et compétences

Prospection et fidélisation de la clientèle.

Vente de produits

Développement chiffre d'affaire

Propositions de solutions pour l'atteinte des objectifs fixés.

Compte rendu quotidien.

Centres d'intérêts

Tennis de table en compétition individuel et par équipe (niveau départemental), VTT, cinéma