Frederic A. - Né
07200 Aubenas
12 ans d'expérience
Réf : 1910170206

Chargé d'affaires / technico commercial

Ma recherche

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

Formations

2002 : Bac +2 à Institut Supérieur de commerce et de Management, Maximilien de SULLY sur Marseille
BTS Force De Vente

2000 : Bac à Lycée Jean Perrin sur Marseille
BAC STI Mécanique (Sciences des Technologies Industrielles)

Expériences professionnelles

2014 à ce jour :
Chargé d'affaires B to B, prescripteurs, PMS, professionnels sur Lille
Responsable commercial en cycle court, dans la lutte contre la démarque inconnue.
Interlocuteur privilégié des chefs d'entreprise de magasin alimentaire, carrefour city ,express, casino shop.., pharmacies, commerçants, PME-PMI, j'ai exercé mes fonctions de responsable de secteur au sein d'une société, déployée sur un marché de niche, réalisant des audits sur le vol interne et externe. (vente de portiques antivol, vidéo-protection, marquage ADN dans la lutte contre les vols et les braquages.)
J'y ai confirmé des affinités certaines pour le développement commercial, la négociation, le conseil et la gestion d'un secteur concurrentiel. Mon évolution m'a permis de commercialiser des prestations de services de réaliser une Veille marketing, concurrentielle, et stratégique - Animer mon réseau prescripteurs pour les ouvertures de magasins et la gestion des relations client - Prospection physique - phonning - fichiers clients - analyses Reporting - Relances et SAV.

2014 - 2014 :
Responsable d'agence et Technico-commercial - B to C, prescripteurs sur Valenciennes
Pour un fabricant de menuiseries, aluminium, Pvc, de la région du Nord de la France. J'ai selon moi, et au sein de cette société, eût l'expérience la plus riche en terme de développement d'un secteur commercial..
J'ai repris l'agence de Valenciennes avec une assistante commerciale pour la développer et la rentabiliser. J'ai pu déployer toutes mes compétences sur la maîtrise et la mise en place d'actions commerciales, développement du réseau prescripteur : mairies, maître d'oeuvre, architecte, comptable. Maîtrise des techniques de vente aux particuliers en neuf et en rénovation - mise en place d'animations
- Élaboration de devis techniques - Négociation - Reporting directeur région -

2012 - 2013 :
Responsable d'une boulangerie chez Gout De Pain sur Aix-en-provence
suite à une période délicate où mon employeur (isothermaix) ne m'a pas versé pas mes salaires, j'ai travaillé au sein d'une boulangerie.
J' ai optimisé mon domaine de compétences dans une vente sédentaire, fidélisant une clientèle à long terme. Concept novateur sur la région aixoise, 4 boulangeries, ateliers de fabrication, cours de pâtisserie, présence sur les marchés de noêl. J'ai été au départ vendeur, puis responsable de la boulangerie-pâtisserie. Vente, encadrement et formation du personnel de vente. Respect des normes HACCP.

CA journalier sur la boulangerie de 3000 à 4500 €

2012 - 2013 :
Commercial chez Isothermaix sur Aix-en-provence
Amélioration énergétique globale de l'habitat,(FCA-Isothermaix:). Isolation par l'extérieure, combles, fenêtres, VMC double flux... études techniques, suivi de chantier, crédits d'impôts, démarche ADEME, CA 120000 € / 6 mois

2010 - 2011 :
Délégué commercial - - 24 départements B to B, GSS, GMS, professionnels
Responsable du ¼ Sud-Est de la France, pour la vente de produits bio, vins, confitures, produits gastronomiques et diététiques, sans gluten. J'ai implanté les produits bio et diététiques dans les linéaires de magasins spécialisés, sur un secteur important en taille, 24 départements et en volume (300 clients existants) tels que les Biocoop, les vie claire, et développé les produits gastronomiques dans les épiceries fines, fromageries et les cavistes. CA > 600 000 € / an, progression/n-1, augmentation en DN et en DV

2008 - 2010 :
- Mise en place d'une Création d'entreprise
Je me suis lancé dans la création d'entreprise pour la Vente de produits gastronomiques régionaux, oléagineux. En dualité avec une activité saisonnière sur les marché touristiques Ardéchois, et la vente de coffrets cadeaux aux entreprises pour les fêtes de fin d'année.
Avant projet, business plan, conception, fournisseur, droit du commerce, investisseurs, chambres des métiers, cci, subvention région

2006 - 2007 :
Responsable d'une cave à vins chez Les Caves De L'etang sur Istres
Produits gastronomiques, vins et spiritueux aux Cafés-Hôtels-Restaurants et aux particuliers. CA 300000 / an

2003 - 2005 :
Commercial et animateur de 3 commerciaux chez Z Huis-clos Et Clair De Baie sur Marseille
Vente en cycle court, CA moyenné 400000 / an

2002 - 2003 :
Commercial chez Henri Maire sur Martigues
Vente de vins fins aux particuliers. CA 130000 / 9 mois

Logiciels

Office, SketchUp

Atouts et compétences

Gestion des relations client - Prospection physique - phonning - fichiers clients - analyses Reporting - Relances et SAV - Élaboration de devis techniques - Négociation

Centres d'intérêts

Architecture, maison bois, gastronomie, potager.
Lectures stratégiques, management, capital.
Sports: VTT, quad, courses à pied.