Responsable Commercial

60500 CHANTILLY · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1910290521

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2017-12-31
Formation (Pinel, Loi ALLUR, Closing) Logiciel AC3 et PERICLES
2017-12-31
Formation logiciel Berval 3D et plan
2013-12-31 — TOYOTA MATERIEL HANDLING FRANCE
Formation Produits
2009-12-31 — BOBCAT
Stages Nouveaux Produits, Gamme Télescopiques, Formation Produits
2002-12-31
Obtention de la carte professionnelle opérations d'assurances et de Capitalisation
2000-12-31 — C.E.F.O.M.
Stage numérique (P.A.O., prises de vues numériques)
1991-12-31 — CANON
Formation école de vente
1990-12-31 — PHOTO HALL
Formation école de vente
1986-12-31
Certificat de pratique professionnelle de photographe
1986-12-31 — A.F.O.M.A.U.
Formation numérique (logiciels de retouches)
1985-12-31
E.S.C.A
1984-12-31
Baccalauréat B

Expériences professionnelles

2019-03-01 - 2019-12-31 — Conseiller Immobilier
2018-01-01 - 2019-12-31 — Conseiller Immobilier
2017-01-01 - 2018-12-31 — Responsable Commercial
2015-01-01 - 2015-12-31 — Directeur Commercial
2015-01-01 - 2017-12-31 — Agent commercial
2014-01-01 - 2015-12-31 — Responsable Commercial
2012-01-01 - 2013-12-31 — Ingénieur d'Affaires
2010-01-01 - 2012-12-31 — Responsable Com. France
2008-01-01 - 2010-12-31 — Responsable d’Agence
2005-01-01 - 2008-12-31 — Responsable Commercial
2002-01-01 - 2005-12-31 — Responsable Commercial
2000-01-01 - 2002-12-31 — Conseiller Financier
1999-01-01 - 2000-12-31 — Cadre commercial

1991-01-01 - 1998-12-31 — Cadre commercial
1990-01-01 - 1991-12-31 — Cadre commercial
1987-01-01 - 1990-12-31 — Responsable magasin

Atouts

Responsable d’agence, Management équipe de vente, Gestion de l’AGENCE, Négociations auprès des Fournisseurs, Responsable grands comptes, Ventes de matériels de TP et Manutentions, Achats Matériels de Manutention et Produits Spéciaux, Montage de solutions de financement, Ventes cumulées en 2008 3ème CA au National (Doosan), Organisation commerciale de la distribution d’Accessoires Téléphonie, Référencement et Négociation Centrales, Négociation Distributeurs Benelux et Espagne, Organisation du développement et de la fabrication de housses et étuis, Sourcing produits, Stratégie et Politique Commerciale, Organisation commerciale France de la distribution de Produits Numériques, Tarifs et conditions commerciales, Salons Professionnels, Partenariat, Négociation Centrales Photos, Négociation Distributeurs Photo

Permis

Permis B

Loisirs

Loisirs : rugby, cinéma, photographie, batterie

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