Vendeur Conseil dans l'industrie du bois

74700 SALLANCHES · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2002261225

Ma recherche

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

Formations

2005-12-31 — Bac +2
BTS Action commerciale dans la filière bois
2003-12-31 — Bac +2
BTS Forestier
2001-12-31
BTA Gestion forestière

Expériences professionnelles

2019-01-01 - 2019-12-31 — Vendeur Conseil Négoce, Gros Œuvre et TP
Fidéliser et développer le portefeuille clients du BTP et industriels. Analyser et qualifier les besoins de la clientèle. Apporter une solution technique et un véritable savoir-faire en proposant les produits adéquats.
2018-01-01 - 2019-01-01 — Chef de rayon bois L'entrepôt du bricolage
Garant d'un service optimal à la clientèle par l'animation dynamique et permanente de l'équipe de vente afin de développer les ventes dans le rayon.
2015-01-01 - 2018-01-01 — Vendeur Conseil Négoce bois et parquet
Accueil client et répondre au mieux à ses besoins, organiser la gestion des stocks délais, suivre et résoudre les litiges clients et/ou fournisseurs.
2014-01-01 - 2015-01-01 — Responsable d'un magasin de vente de parquets
Développer la notoriété via des actions commerciales et de communication, accueil des clients et répondre aux demandes en termes de conseils et de chiffrages.
2013-01-01 - 2014-01-01 — Auto-entrepreneur
Réaliser tous les travaux d'entretiens et de plantation, apporter un diagnostic et les solutions qui en découlent.
2009-01-01 - 2013-01-01 — Responsable adjoint de la pépinière
Accueil des clients et répondre au mieux à leurs besoins, organiser la gestion des stocks (délais et logistiques).
2008-01-01 - 2009-01-01 — Commercial itinérant
Développer et fidéliser un portefeuille de clients actifs et de prospects sur le territoire attribué.
2006-01-01 - 2008-01-01 — Gestionnaire de vente
Gestion de 350 à 400 clients de la GSB sur tout le SUD OUEST.
2005-01-01 - 2006-01-01 — Vendeur sédentaire
Accueil clients et répondre au mieux à leurs besoins pour tous les produits liés au bois.

Atouts

Vente, Conseil client, Gestion des stocks, Management d'équipe, Développement commercial, Suivi des litiges, Autonomie, Organisation, Esprit d'initiative, Capacité d'adaptation, Sens du résultat

Permis

Permis B

Loisirs

Rugby, joueur et éducateur 2000 – 2008, Golf, Jardins et sylviculture

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