

76300 Sotteville-lès-rouen
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2009300744

Chef d'agence / ingénieur commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Normandie, dans l'Ingenierie.

Formations

2007 : Bac +2 à Lycée des Fontenelles sur Louviers
BTS Technico Commercial

2004 : Bac à Lycée Ferdinand Buisson sur Elbeuf / Seine
BAC STI Génie Électronique mention AB

Expériences professionnelles

05/2018 à ce jour :

Chef d'agence chez Point P

Management et gestion d'une agence de négoce de matériaux (dép. 76 et 27), développement et pérennisation du chiffre d'affaire et de la marge, mise en application des objectifs du groupe, ré-aménagement de l'agence afin de moderniser l'accueil et le parcours client, mise en place d'actions commerciales ciblées, veille commerciale, optimisation des stocks, accompagnement et suivi des commerciaux, gestion et calcul des budgets commerciaux.

10/2016 - 04/2018 :

Ingénieur Commercial chez Fedex (ex Tnt Express)

Pilotage d'un territoire (dép. 27) de clients domestiques professionnels, acquisition et développement de nouveaux clients, suivi et pérennisation du portefeuille existant, élaboration de solutions commerciales en accord avec le cahier des charges clients, signature de contrats de partenariats commerciaux

01/2014 - 06/2016 :

Président chez At Services

Création et développement du SASU de transport de marchandises, C.A. 600K€, 10 Salariés, clientèles : Chronopost, Mory, GLS, TCS , optimisation des coûts et des tournées de livraison, gestion du personnel

04/2008 - 04/2013 :

Technico Commercial Itinérant chez Rexel

Pilotage d'un portefeuille d'installateurs électriques et de collectivités locales (dép. 95), prospection de nouveaux clients, mise en place de conditions tarifaires, négociation de devis.

Langues

Arabe (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Management et gestion d'une agence de négoce de matériaux, développement et pérennisation du chiffre d'affaire et de la marge, mise en application des objectifs du groupe, ré-aménagement de l'agence afin de moderniser l'accueil et le parcours client, mise en place d'actions commerciales ciblées, veille commerciale, optimisation des stocks, accompagnement et suivi des commerciaux, gestion et calcul des budgets commerciaux/acquisition et développement de nouveaux clients, suivi et pérennisation du portefeuille existant, élaboration de solutions commerciales en accord avec le cahier des charges clients, signature de contrats de partenariats commerciaux