Chef D’agence / Ingénieur Commercial

76300 Sotteville-lès-Rouen · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2009300744

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Normandie
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Ingenierie

Formations

2007 — Bac +2 — Lycée des Fontenelles
BTS Technico Commercial
2004 — Bac — Lycée Ferdinand Buisson
BAC STI Génie Électronique mention AB

Expériences professionnelles

05/2018 - à ce jour — Chef d’agence
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
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
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
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 (maternelle), Français (courant)

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

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