Attache Commercial

77130 VARENNES SUR SEINE · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2101140900

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services Commerciaux

Formations

2012 — Formation — Ecole de Commerce CEFAC
Formation de conseiller technique du commerce, des services Et du tourisme (formation de niveau I)
1992 — Bac +2
BTS Force de vente

Expériences professionnelles

2013 - 2013 — APPORTEUR D'AFFAIRES
commerçants rencontrés par jour, mínimum de 4 produits et services vendus
2013 - 2013 — APPORTEUR D'AFFAIRES
Ventes de jeux éducatifs et ludiques et d' appareils de motricité auprès des collectivités, secteur de la Seine et Marne (6500 euros de chiffre d'affaire HT réalisés en 2 mois)
2013 - 2014 — APPORTEUR D'AFFAIRES
Vente de foires textiles en GMS, secteur de la Seine et Marne
(20 box d'une valeur de 1700 euros chacun, vendus en un mois et demi)
2007 - 2013 — DIRECTEUR DE TPE
Définition des besoins et des attentes des clients potentiels
- Planification d'actions pour développer les activités: marketing, communication,
promotion des ventes, recherche de partenaires, fournisseurs
- Gestion administrative et commerciale
- Embauche, formation et suivi du personnel, montée en compétences (avantage du 1er entrant, leader sur le département, portefeuille client multiplié
Par 3 en deux ans)
1997 - 2007 — CHEF DE SECTEUR (clientèle B2B, GMS) sur plusieurs départements en France
Commercialisation de linge de lit en GMS, application des 4P. Négociation de budgets de référencement avec suivi et maintien de gamme en linéaire. Reporting hebdomadaire, remontée d'informations au siège social des ventes, des frais de déplacement, de la concurrence presente. Développement de grands comptes avec mises en avant en tête de gondole ou en allée centrale de magasin. (pour 9 commerciaux répartis sur toute la France, 44% du chiffre d'affaire réalisé sur mon secteur pendant les soldes)

Compétences

Prise en charge d'un secteur géographique
Méthodes de prospection
Identification :
de clients potentiels
des besoins
des circuits de décisions
Négociations :
Prix
Budgets
Produits
Délais de livraison
Optimisation et suivi des produits et des promotions

Gestion des ruptures
Pratique des 4P
Prise de commandes en one shot
Visite régulière des points de ventes
Optimisation des déplacements
Veille concurrentielle
Reporting
hebdomadaire

Loisirs

Pratique du judo pendant
12 ans: 1er dan noir.

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