

Né en 1974
77130 Varennes Sur Seine
0 à 1 an d'expérience
Réf : 2101140900

Attaché commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

2012 : Formation à Ecole de Commerce CEFAC sur Paris

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 - 2014 :

APPORTEUR D'AFFAIRES chez Société Vdh

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)

2013 - 2013 :

APPORTEUR D'AFFAIRES chez Société Olifu

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 - 2013 :

APPORTEUR D'AFFAIRES chez Chambre De Commerce De L'essonne

commerçants rencontrés par jour, minimum de 4 produits et services vendus

2007 - 2013 :

DIRECTEUR DE TPE chez Harmonie Logis'services/harmonie Services

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 présente. 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)

Atouts et 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

Centres d'intérêts

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