Commercial

Né(e) en 1976 · 13600 LA CIOTAT · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2101251053

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : PACA
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2021

Expériences professionnelles

02/2014 - à ce jour — Agent commercial
Commercial en éclairage led auprès des commerçants
06/2013 - 11/2013 — Commercial
vente de menuiserie extérieure auprès de particuliers
10/2009 - 04/2013 — Chef d'Entreprise
clientèle visitée (revendeurs, installateurs, tous commerces)
01/2005 - 08/2009 — Directeur Commercial Grands Comptes
- Gérer au plan National les centrales d'achat et négocier les référencements nationaux et
Les accords cadres : Enseignes (Cora, Rond Point, Cedicora, Système U, Intermarché, Leclerc, Bricorama, Bricomarché, Mr Bricolage),
- Animer et accompagner l'effectif national,
- Définir et faire appliquer la politique des stratégies commerciales,
- Mettre en ordre de marche les circuits de distribution (directe et indirecte),
- Recruter et manager les équipes

2001 - 2005 — Assistant Directeur Commercial
- Management d'une équipe de 10 commerciaux,
- Administration des ventes et déterminer les objectifs,
- Recrutement formation des équipes,
- Négociations de catalogues régionaux et réorganisation des linéaires,
- Définition et mise en place de la structure commerciale,
- Mise en place de la politique de croissance et des stratégies commerciales, mix marketing, communication institutionnelle, politique de distribution

1994 - 2001 — Attaché Commercial - Paris - Région Nord
- Responsable de secteur,
- Suivi de la clientèle et réorganisation des linéaires,
- Négociations des promotions en magasin,
- Recherche de nouveaux clients, prospections

Langues

Français (Courant)

Compétences

- Responsable de secteur,
- Suivi de la clientèle et réorganisation des linéaires,
- Négociations des promotions en magasin,
- Recherche de nouveaux clients, prospections
- Management d'une équipe
- Administration des ventes

- Recrutement formation des équipes
- Mise en place de la politique de croissance et des stratégies commerciales, mix marketing, communication institutionnelle, politique de distribution.

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