Attaché Commercial Senior

88150 THAON LES VOSGES · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2104281608

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Grand-Est
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2002 — Formation
Université Volkswagen France (PROMO 2)
1996 — Formation
Ecole de vente RENAULT
1994 — Bac Pro
BAC PRO : Commerce & Services
1991 — CAP
CAP / BEP : Maintenance industriel

Expériences professionnelles

09/2018 - à ce jour — Responsable développement commercial
Constructeur / Concepteur de mobilier et lits pour EHPAD. Fournisseur référencé RESAH
- Vente, prospection, gestion CRM (ZOHO)
- Cible client GHT /EHPAD / CHU secteur grand EST

01/2012 - 09/2018 — Attaché commercial
Distribution de mobilier de bureau & mobilier pour collectivités.
- Prospection, vente, suivi appels d'offres

11/2004 - 11/2011 — Responsable de region (EST)
Responsable regional, pour la marque JVC puis PANASONIC.
- Gestion des distributeurs spécialisés (GMS) de la grande distribution et des grossistes.
- Negociation locale, respect implantation,
- Gestion des budgets, animation,
- Formation des équipes de ventes

03/2003 - 11/2004 — DIRECTEUR DE MAGASIN
Grande surface spécialisée TV/ HI-FI / ELCTRO
Directement sous l'autorité du Dir Co (au siege), responsable du magasin.
- Structurer, organiser et répartir les tâches.
- Optimiser la productivité de mon équipe.
- Mettre en place des procédures pour de meilleurs résultats.
- Définir des objectifs mensuels.
- Effectuer le recrutement et intégrer les collaborateurs

1996 - 1998 — Conseiller commerciale VN
1994 - 1998 — Conseiller commerciale VN

Langues

Français (courant)

Compétences

- Maitrise du cycle des ventes
- Analyse de marché et veille concurrentielle

- Expertise du marché cible
- Assurer la réalisation des objectifs de CA, marge et autres ratios établis avec la direction
- Suivi des dossiers clients, CRM, élaborer un reporting
- Gestion des devis, commandes, appel d’offre
- Elaborer et mettre en oeuvre un plan d’action commercial
- Cadrer des actions, les planifier, les organiser
- Suivi des litiges clients, gestion des relances
- Organiser son planning
- Mettre en pratique des formations
- Autonome
- Diagnostique

Permis

Permis B

Loisirs

- Plongée sous-marine (N1)

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