Négociateur Technico - Commercial

Né(e) en 1984 · 85320 Mareuil-sur-Lay · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2105201400

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat

Zone : Pays de la Loire

Mobilité : sur toute la région

Rémunération : A étudier

Secteur : Services commerciaux

Formations

2014 — Titre professionnel

Titre de Négociateur Technico - Commercial option énergies renouvelables et matériaux écologiques du bâtiment de niveau III

2011 — Titre professionnel — COFAP

Titre d'Attaché Commercial niveau IV

2002 — Bac — Lycée Atlantique de Luçon

Baccalauréat STT Actions Communications Commerciales

Expériences professionnelles

2014 - 2014 — Négociateur Technico - Commercial

J'ai mis en oeuvre toutes les étapes citées dans les domaines de compétences, ce qui a eu comme résultat d'augmenter considérablement le Chiffre d'affaire de l'entreprise en ce qui concerne l'Isolation Thermique Extérieure

2013 - 2013 — Serveur

accueil clientèle, prise de commande, travail en équipe et satisfaction clients mis en avant pour cet emploi.

2012 - 2013 — Manutentionnaire intérimaire

mis en avant le travail en équipe, les objectifs à respecter, le goût de travail bien fait ainsi que le respect de la hiérarchie.

03/2011 - 2011 — Conseiller Commercial

Conseil clientèle, prospection physique, téléphonique, publipostage ont été effectués lors de cette période. Mise en place d'une opération de propositions commerciales de véhicules de sociétés faites aux entreprises situées dans le secteur Nord-Est de La Roche sur-Yon. Mise en place de portes ouvertes.

2011 - 2011 — Conseiller Commercial

prospection, les opérations commando, l'estimation de biens, le travail en équipe et l'accompagnement clientèle ont été mis en avant pour cette fonction

2011 - 2012 — Conseiller Commercial

vente de lits à eau par le biais de parrainage et de cadeaux, réunions commerciales hebdomadaires

2010 - 2010 — Gérant

Travail en équipe, gestion du personnel, gestion des ressources, accueil clientèle, prise de commandes et amplitudes horaires importantes ont étés nécessaires pour cet emploi.

2007 - 2010 — Serveur en restaurant, barman

Accueil clientèle, prise de commandes, travail en équipe, connaissances alimentaires ont étés mis en avant pour ce poste

2005 - 2006 — Pilote Voiture en convois exceptionnels

Déplacements dans toute l’Europe, travail en tandem, amplitudes horaires très importantes, connaissances géographiques, connaissances du monde du transport mais aussi celui du nautisme puisque nous transportions des bateaux

2004 - 2005 — Plongeur, aide cuisine

travail en équipe ainsi que les connaissances alimentaires et gastronomiques ont étés nécessaires pour cet emploi

2003 - 2003 — Ouvrier agricole

récolte du tabac en équipe, effeuillage manuel à grande cadence

Langues

Anglais (Courant), Français (Courant)

Compétences

Se fixer des objectifs - Faire vivre un fichier client - maîtrise de progiciel tel que Batigest - Prospecter physiquement, par téléphone, par mail ou publipostage - organiser des tournées - Mener un entretien de vente - Découvrir les besoins et attentes des clients ou prospects - Traiter les objections - Prendre des métrés - Etablir des devis - Elaborer et proposer une Proposition Commerciale - Négocier une proposition commerciale - Conclure une vente - suivre ses ventes

Permis

Permis B

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