

Né en 1974
61570 Montmerrei
0 à 1 an d'expérience
Réf : 2105251214

Technico commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Normandie, dans les Services commerciaux.

Formations

1994 : Bac
Niveau Baccalauréat G3 (Techniques commerciales)

1992 : CAP
CAP / BEP Vente Action Marchande

Expériences professionnelles

09/2011 à ce jour :
Agent commercial chez Sociétés Huttemann Et Haussermann

- Création d'une clientèle de négoce de matériaux, coopératives d'artisans spécialiste bois, charpentier et constructeur maison ossature bois.
- Négociation des conditions d'achats
- Analyse des besoins pour mettre en place les produits nécessaires

2005 - 2011 :
Technico commercial chez Société Protac Ouest Seconde Transformation Du Bois Et Traitement Par Autoclave
Technico commercial secteur Basse haut Normandie et région Nord
Rattaché au responsable commercial.
Clientèle : principalement des négoce de matériaux et des industriels
Interlocuteur : responsable de marché, chef d'agence, ATC, Artisans.
Création du poste a mon arrivé en MARS 2005 avec un chiffre d'affaire existant de 315 657 €
Progression en moyenne de 40% par an pour un chiffre à fin décembre 2010 de 1 200 500 €
Ce résultat a été obtenu : en apportant de nouveaux référencements comme Point P.
Suivie des clients.
- Tourner duo avec les ATC chez les artisans.
- Formations technique et journée porte ouverte dans les agences.
- Prescription auprès de cabinet d'architecte ainsi que de la prospection.
Rapport d'activité et information sur la concurrence au responsable commercial

1999 - 2005 :
Technico commercial chez Société Cerland Filiale Du Groupe Woodsley Fabriquant Et Distributeur De Produits En Bois Traités Autoclaves Pour La Décoration Extérieure Du Jardin
Technico commercial secteur Rhône Alpes.
Rattaché au directeur commercial.
Clientèle : groupe de négoce, GSB, jardinerie, pisciniste.
Interlocuteur : acheteur, directeur, responsables d'agence, chef de rayon.
Portefeuille de 200 clients pour un chiffre d'affaires de 2.5 Millions Euros en 2005.
Evolution de 16 % du C.A. par an en moyenne.

Suivie des référencements Castorama, Mr Bricolage, Gedimat, Tout Faire et prospection d'indépendants.
Prise de commande et gestion des règlements clients.
Promouvoir les produits auprès des architectes, mairies et maîtres d'oeuvre.
Conseiller et proposer des formations dans les points de vente

1998 - 1999 :

Attaché commercial chez Société Adolphe Lafont. Fabriquant Et Distributeur De Vêtements De Travail :
Combinaisons, Blouses Et Pantalons
Attaché commercial secteur grand Sud-Ouest.
Clientèle : magasin GMS GSB.
Interlocuteur : directeur et chef de secteur.
Portefeuille de 100 clients pour un chiffre d'affaires de 457 000 euros.
Développement du portefeuille client de 10 %.
Présentation des collections auprès des centrales d'achat régional LECLERC.
Gérer et développer les rayons, prise de commandes.
Remonter les informations sur la concurrence

1996 - 1998 :

Marchandising chez Société Cogedep. Distributeur De Produits Audio C.d. Et Vidéo
Marchandising secteur Rhône Alpes.
Clientèle : G.S.A.
Interlocuteur : Directeur de magasin
Présentation des plans promotionnels auprès des responsables de rayons.
Gestion des produits dans les linéaires et prise de commandes

Atouts et compétences

-□Analyse des besoins -□Négociation - vente - Développement du portefeuille client

Centres d'intérêts

Foot Flag
VTT
Course a pied