Technico Commercial

Né(e) en 1974 · 61570 MONTMERREI · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2105251214

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Normandie
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : 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
-”7.– F–öâ I'VæR 6Æ–VçN†ÆR FR î–vö6R FR Ö N— iaux, coopératives d’artisans
spécialiste bois, charpentier et constructeur maison ossature bois.
-”î–vö6– F–öâ FW2 6öæF—F–öç2 I& 6† G0
-” æ Ç—6R FW2 &W6ö–ç2 ÷W" ÖWGG&R Vâ Æ 6R ÆW2 &öGV—G2 æV6W76 —&W0

2005 - 2011 — Technico commercial

Technico commercial secteur Basse haut Normandie et région Nord
™ Rattaché au responsable commercial.
™ Clientèle : principalement des négoces 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 à 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

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

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

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

Compétences

-” æ Ç—6R FW2 &W6ö–ç2 ÙNégociation - vente - Développement du portefeuille client

Loisirs

Foot Flag
VTT
Course a pied

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