Cadre Technico-commercial

Né(e) en 1974 · 92800 Courbevoie · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2109301102

Ma recherche

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

Formations

2006 — Bac +5 — EICAR
Niveau Bachelor of Fine Arts - Technique et réalisation audiovisuelle
2003 — Formation — Groupe NRJa
Opérations musicales et sponsoring - Régie publicitaire des médias
1996 — Bac +4 — ESIC Business & Marketing School
Master 1 Commerce International

Expériences professionnelles

01/2010 - à ce jour — TECHNICO-COMMERCIAL / CHEF DE ZONE EXPORT
Développer les ventes de la marque à l'international et constituer un réseau performant de distributeurs

”÷&v æ—6 F–öâ l'VæR Ö—76–öâ FR &÷7 V7F–öâ R érou
• –Æ÷F vR WB vW7F–öâ FR &ö¦WB Pxport
• articipation à la définition des stratégies commerciales et marketing de la zone
”–FVçF–f–6 F–öâ FW2 –çFW locuteurs-décideurs au sein des entreprises ciblées
”6öç7G uction des propositions commerciales et conclusion des ventes
” 66ö× væVÖVçB ÆW2 F—7G ibuteurs dans la réalisation de leur CA
•@raitement et suivi des commandes export

08/2007 - 12/2010 — RESPONSABLE TECHNICO-COMMERCIAL”e$ ä4P
Développer les ventesen France et imposer LIFETIME face à des concurrents puissantsfortementinstallés
.
”–çFW&`ace entre la Direction américaine et la filiale France
•.– 7F—`ation et développement du portefeuille clients : Grands comptes, PME-PMI, Collectivités locales
•`ente, référencement, négociation avec les centrales d'achat
•.–÷&v æ—6 F–öâ WB Væ6 G&VÖVçB FR Æ `orce de vente : Commerciaux + Administration des ventes (6 pers.)
•7V—f' FW2 –æF–6 FWW'2 FR W&`ormance et de la satisfaction du client
”Ö—6R Vâ Æ 6R FW2 7F–öç2 Ö keting direct et web
”÷ F–Ö—6 F–öâ FW2 &ö6W77W2 FR 6öÖÖ æFR WB FR Æ—g aison

06/2006 - 07/2007 — CADRE TECHNICO-COMMERCIALAVIATION D'AFFAIRES
Développer et fidéliser un portefeuille clients grands comptes à forte dominante internationale
•`ente, Terrain / Sédentaire
” æ Ç—6R FW2 &W6ö–ç2 WB N–f–æ—F–öâ FW2 6 †–W'2 FR 6† &vR 6Æ–Vç@
”6öç7G uction des offres commerciales en conformité avec les exigences d'une clientèle haut de gamme
”÷&v æ—6 F–öâ WB 7V—f' FW2 Ö—76–öç77W" Jet privé, avions gros porteurs, charters, …
”6öç6V–Â WB 6öÇWF–öç2 prands comptes en aviation d'affaires
”vW7F–öâ FW2 ÷ — ations au sol (autorisation aéroportuaire, assistance technique, catering, …)

04/1999 - 05/2006 — CHEF D'EQUIPE REPROTECHNIQUE
Animer l'équipe support numérisation-archivage et coordonner ses activités au sein du cabinet
•&V7 utement et management d'une équipe de six personnes
• –Æ÷F vR FR &ö¦WB Définition des priorités, répartition des tâches, contrôle qualité
•&W7 öç6 &–Æ—N—2 Numérisation, stockage physique et virtuel, reproduction et notariales
”ÆW2 6† G2 Gestion des contrats + Négociation fournisseurs + Commande+ Suivi du Budget

09/1996 - 04/1999 — DIRECTEUR DE BOUTIQUE

-fondateur : Associé à la création et au développement commercial de l’entreprise, recruter des nouveaux ™™• consommateurs et les fidéliser

” æ–Ö F–öâ FW2 `entes, conseil
•&V7 utement, formation et encadrement de la force de vente (4 personnes)
•7V—f’ GR 6†–fg&R I& f`aires et de la rentabilité de la boutique
”N–f–æ—F–öâ FW2 ö&¦V7F–g2 6öÖÖW&6– W€
”Ö—6R Vâ Æ 6R FW2 ÷ — ations promotionnelles et de la théâtralisation des rayons

06/1994 - 07/1996 — COMMERCIAL JUNIOR

Vendre des solutions touristiques et évènementielles auprès d’une clientèle d’affaires

”vW7F–öâ WB N•veloppement du portefeuille clients
• &÷7 V7F–öâ Sédentaire et terrain
•.— öç6R W, VÇ2 I&öfg&W2 WB –Æ &÷ ation des propositions commerciales
•& ÷ t des activités journalières

Langues

Français (Courant)

Compétences

Vente cycle court / long terme *Relation Client B to B * Réactivation de comptes *Elaboration de stratégies commerciales (FR / INT)*Analyse de la concurrence *Connaissance marketing produit / Opérationnel * Fidélisation *Diriger et motiver une équipe commerciale*Capacité de réflexion et d’organisation *Conclure des accords et des contrats complexes *Réactivité commerciale

Atouts

*Esprit créatif™™’¤`orce de proposition * Exigence de qualité

Permis

Permis B

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