Attache Commercial

Né(e) en 1967 · 51000 CHALONS-EN-CHAMPAGNE · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2109301303

Ma recherche

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

Formations

1987 — Bac Pro
Niveau BAC - PRO Vente et représentation
1985 — BEP
BEP - CAP Banque et Bourse

Expériences professionnelles

01/2010 - 09/2012 — RESPONSABLE COMMERCIAL TOUT-TERRAIN

- Vente de produits en rapport avec la manutention pour les professionnels du bâtiment
- Découverte et analyse des solutions de besoins des clients et prospects.
- Proposition et vente d'une stratégie d'investissement conforme aux objectifs des clients.
- Recrutement et encadrement de commerciaux et analyse de reporting
- Participation aux salons professionnels.

09/2007 - 12/2009 — TECHNICO - COMMERCIAL

- Vente de produits de peintures revêtements de sols et murs et dérivés
’ W, &ö`essionnels du bâtiment.
- Proposition d'une solution technique suivie d'une offre commerciale.
- Garant de la réalisation des objectifs de l'agence confiée

01/2003 - 08/2007 — VRP

- Prospection, développement et fidélisation.

’Ò æ Ç—6R WB N–f–æ—F–öâ FW2 &W6ö–ç0.
’Ò &÷ ÷6—F–öâ I'VæR 6öÇWF–öâ FV6†æ— VR 7V—f–R I'VæR öfg&R 6öÖÖW&6– ÆP.

- Garant de la réalisation des objectifs sur le secteur confié

01/2001 - 12/2002 — TECHNICO - COMMERCIAL

- Vente et démonstration de matériels et outillages électro portatifs auprès des distributeurs spécialisés (automobile; industrie,bâtiment).
- Suivi et assistance technique du réseau de distribution.
- Accompagnement de la force de vente du réseau de distribution confié.
- Animation commerciale sur les salons locaux

04/1994 - 12/2000 — VRP

Distributeur spécialisé dans le domaine de vente de la fixation, d'outillages et ™’ FR 6öç6öÖÖ les techniques du bâtiment et de l'industrie.

™’ 6V7FWW" GR N— tement de la Nièvre puis de la Marne et Haute-Marne.

- Vente et commercialisation système de vente B to B.
- Prospection, développement et fidélisation des secteurs confiés.

-” æ Ç—6R WB N–f–æ—F–öâ FR &W6ö–ç0.

09/1987 - 01/1994 — COMMERCIAL VENTE AUX PARTICULIERS

- Prospection terrain et prise de rendez-vous.
- Vente des produits de l'amélioration de l'habitat et de son financement.

-•&VÆ F–öâ 6öÖÖW&6– ÆR vec les acteurs du bâtiment du secteur. (Couvreurs, charpentiers…).

- Prise de contact avec les responsables d’agences immobilières

Langues

Français (Courant)

Compétences

Vente de produits et services en entreprises
Compétence technique et commerciale

Permis

Permis B

Loisirs

VTT, Musique, Bricolage

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