

Né en 1966
44200 Nantes
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2204261336

Developpement commercial

Ma recherche

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

Formations

2011 : Formation
CEPPIC : Anglais en cours du soir

1988 : Bac +2
B.T.S Action Commerciale

Expériences professionnelles

2007 - 2011 :
Responsable d'Agence chez Lacroix, Entreprise Spécialisée Dans Le Matériel De Forage, De Démolition Et De Recyclage Pour Le Tp sur Rouen
Management de 3 personnes, CA de 1500 K€. Prospection sur les 7 départements avec une hausse de 30 % de nouveaux clients. Développement et commercialisation de nouveaux produits (broyeurs DEMAREC, concasseurs OM, foreuses sur mesure pour centrales nucléaires). Négociation et contractualisation avec accompagnement technique des clients. Reporting et analyse statistique des ventes

2005 - 2007 :
Technico-Commercial chez Neovista, Négoce De Peinture Pour Carrosserie Industrielle sur Rouen
Mise en place et développement d'un CA avec une clientèle Grands Comptes (Endel, SNCF Quatre Mare,...) sur la région rouennaise. Conseils et solutions techniques

1998 - 2005 :
Gérant chez Entreprise Seccom, Négoce De Résines Et Transformation De Produits Chimiques Et Transport De Matières Dangereuse sur Rouen
Management de 5 personnes, CA de 5000 K€, Passif de 150 K€ résorbé en 3 ans grâce à une politique de restructuration tournée sur l'international (Allemagne, Benelux, Italie, Russie) et au développement de nouveaux produits.
Référencement chez GIAT Industrie, Dassault Aviation, Hispano Suiza, SNECMA, Essilor, Good Year, Pirelli Cables, Bridgestone Firestone, Thomson et Dunlopillo.

1995 - 1997 :
Responsable Commercial chez Krupp sur Lyon
Prospection et vente de matériel de travaux publics sur 7 départements. Mise en place d'un réseau régional de distribution

1994 - 1995 :

Technico-Commercial chez Montabert sur Cannes
Vente de machines de forage et de marteaux hydrauliques. Suivi du support technique

1993 - 1994 :
Négociateur immobilier chez Leloup sur Rouen
Prospection et vente de biens immobiliers.

1990 - 1993 :
Attaché Commercial Export chez Sptc, Matériel De Forage Et Fours Pour Coopératives sur Alger, Algerie
Réponse aux appels d'offres internationaux. Ventes et relations commerciales avec l'Etat

Langues

Anglais (Oral : moyen / Ecrit : avancé), Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

aptitudes commerciales et techniques, relationnelles, négociation, management, prospection Grands Comptes spécialisés en commercialisation de produits techniques

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Course à pied (semi-marathon, compétition), randonnée, musique Classique et Jazz, cuisine.
Membre de l'association CADR'ACTION