Technico-commercial / Vendeur

Né(e) en 1976 · 65710 Campan · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2211180759

Ma recherche

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

Formations

1998 — Diplôme — Lycée Anne de Bretagne
BTSA Technico-Commercial option ‘ Produits Carnés
1996 — Diplôme — Lycée la Touche
BTA Distribution commerces et services
1994 — BEP — Lycée Anne Saint Armel
BEP Vente action Marchande

Expériences professionnelles

02/2022 - à ce jour — Vendeur
accompagner les médecins dans leur parcours de Formation ou de consolidation de leurs connaissances. Mise en place D’évènements autours des formations
2018 - 2021 — Technico-commercial agroéquipement ruminant
Vente de projets et d’équipement d’élevage (tubulaire, silo, caméra de surveillance, tunnel d’élevage, racleur, ventilation, pompe, contention), prospection et développement du secteur - Création de partenariat et recherche de nouveaux fournisseurs
2015 - 2018 — Commercial développeur
développement en direct (auprès des Hypermarchés et supermarchés) des canettes de bières équipées d’un système breveté innovant de fermeture/ Ouverture. - optimisation des référencements de produits par la mise en place d’animation et de théâtralisation. Mise en place de stratégie merchandising
2013 - 2015 — Technico-commercial
négociation et suivi clientèle, gestion des appels d’offres, prospection téléphonique, installation du matériel / Formation auprès du personnel soignant
2011 - 2013 — Chef de secteur GMS
développement des marques Ariel, Dash, lenor, Braun, oral B, gilette, Pampers, fébreze
-Faire respecter les accords nationaux, vendre les opérations régionales et nationales, Négociation de tg, facings, parts de linéaires, vérifier et organiser l’agenda et implantation de mon merchandiseur pour assurer le réassort, relayer les opérations promotionnelles
1998 - 2011 — Chef de Secteur GMS - produits d’hygiène Beauté et produits d’entretien
référencement, merchandising, négociation et suivi des actions commerciales et promotionnelles des marques Monsavon, William’s, Ambipur, Catch et Pyrel, gestion de la centrale d’achat SCALANDES . Gestion de la centrale d’achat Scalande - résultat meilleur commercial 2008 2010 de l’équipe business vente

Langues

Français (Courant)

Compétences

Technico-commercial/Vendeur

Permis

Permis B

Loisirs

- athlétisme en compétition (niveau régional)
- cyclisme en club
- Dirigeant au club de Macs Natation
- lecture (presse quotidienne)
- Voyages
- Vie associatice et culturelle (Dirigeant au club de Macs Natation)

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