

Nicolas B. - Né en 1982
10000 Troyes
17 ans d'expérience
Réf : 2211291106

Commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Grand-Est, dans les Services commerciaux.

Formations

2018 : CAP à GRETA sur Sainte Savine
CAP CUISINE

2005 : Bac +2 à Ecole PIGIER sur Troyes
BTS Action-Commerciale

2002 : Bac +2 à IUT de Troyes sur Troyes
DUT Génie-Mécanique

2001 : Bac sur Romilly Sur Seine
BACCALAURÉAT STI Génie Mécanique

Expériences professionnelles

2021 - 2022 :

Auto-Construction chez Tiny House

- Achat Matériaux
- Gestion de Budget
- Maison Ossature Bois
- Pose de Menuiseries - de Parquet - de Bardage
- Travail en Hauteur
- Utilisation d'outil divers (scie plongeante, scie circulaire, ..)

2019 - 2021 :

Délégué Pharmaceutique - Chef de Secteur - Attaché Commercial chez Laboratoire Santis

- Gestion de Clients et Nouveaux Clients
- Négociation de contrats annuels
- Vente nouveaux produits
- Formation
- Merchandising
- Mise en avant des produits (tête de gondole - allée centrale)
- Mise en place d'action promotionnelle

2015 - 2017 :

Délégué Pharmaceutique - Chef de Secteur - Attaché Commercial chez Laboratoire Biocyte

- Gestion de Clients et Nouveaux Clients
- Négociation de contrats annuels
- Vente nouveaux produits
- Formation

- Merchandising
- Mise en avant des produits (tête de gondole - allée centrale)
- Mise en place d'action promotionnelle

2011 - 2015 :

Délégué Pharmaceutique - Chef de Secteur - Attaché Commercial chez Laboratoire Nutrisante

- Gestion de Clients et Nouveaux Clients
- Négociation de contrats annuels
- Vente nouveaux produits
- Formation
- Merchandising
- Mise en avant des produits (tête de gondole - allée centrale)
- Mise en place d'action promotionnelle

2009 - 2010 :

Délégué Pharmaceutique - Chef de Secteur - Attaché Commercial chez Coca-cola

- Gestion de Clients et Nouveaux Clients
- Négociation de contrats annuels
- Vente nouveaux produits
- Formation
- Merchandising
- Mise en avant des produits (tête de gondole - allée centrale)
- Mise en place d'action promotionnelle

2009 - 2009 :

Délégué Pharmaceutique - Chef de Secteur - Attaché Commercial chez Soufflet Vignes (cote De Nuits, Cote De Beaune)

- Gestion de Clients et Nouveaux Clients
- Négociation de contrats annuels
- Vente nouveaux produits
- Formation
- Merchandising
- Mise en avant des produits (tête de gondole - allée centrale)
- Mise en place d'action promotionnelle

2008 - 2009 :

Vendeur chez Adidas Factory Outlet sur Troyes

- Vente - Conseil chaussure de sport (running, tennis, basket, foot)
- Choix des nouvelles collections et Formation de l'équipe

2006 - 2008 :

Hôte Service Client chez Fnac sur Troyes

- Accueil du magasin - Billetterie - Service adhésion
- Financement - Gestion des litiges - Responsabilité du coffre

2003 - 2005 :

Assistant Commercial chez Prevat sur Troyes

- Conseil en formation (Incendie, SST, CACES)
- Traitement et du suivi des commandes
- Organisation du planning pour 10 formateurs

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Développement de Chiffre d'Affaires
- Prospection Merchandising
- Nouveaux Clients Formation
- Gestion de Portefeuille Challenge Équipe
- Implantation des Nouveautés Mise en place d'action commerciale
- Contrat Annuel Achat d'espace
- Négociations - Ventes avec:
Pharmacien - Chef de Rayon/Secteur - Acheteur
- Chef d'Entreprise - Particuliers - Professionnel du Bâtiment
- Construction - Aménagement d'espace

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- . Cuisine: Faire et Déguster
- . Famille - Amis
- . Sport: Running, Golf, VTT
- . Montagne: SKI, Alpinisme
- . Musique: tout les jours
- . Cinéma et Séries
- . Lecture