Commercial

44200 Nantes · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2302021229

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Pays de la Loire
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2002 — Bac +2 — ISEG
BTS Action Commerciale Alternance
2000 — Bac +2 — Saint Joseph-Ancenis
BAC Technique Marketing et Vente

Expériences professionnelles

2020 - 2020 — Serveur toutes mains
2014 - 2014 — Organisation événementiel
2014 - 2022 — Responsable d'agence
Poste comportant différentes branches :
-Gestion comptoir commercial :
- Appels entrants / sortants (orientation des besoins clients). Gestion Planning livraisons / retours.
- Organisation préparations matériels. Devis / contrats de location.

Logistique transport.
-Magasin /EPI
- Gestion des stocks / ventes / Facturation.
-Partie commerciale Prospection / RDV chantiers. Accords cadres / grilles tarifaires.

Partenariat (Stade Nantais / Corsaires de Nantes). Événementiels (Festival ville de Nantes).
-Facturation recouvrement (En collaboration avec le service comptabilité et le siège)
-Gestion du parc et investissements Relation fournisseur / devis comparatifs Contrat longue durée (Ceci en relation avec la direction générale)
2013 - 2013 — Responsable location (remplacement)
Gestion des appels entrants, chiffrage devis, relance, Logistique transport, facturation
2013 - 2013 — Serveur toutes mains
2012 - 2012 — Agent d'escale Aéroportuaire
Enregistrement et embarquement des passagers
2008 - 2008 — Chargé d'Organisation d'Evènements
2008 - 2008 — Restaurateur Monument Historique
2008 - 2012 — Serveur toutes mains
2007 - 2007 — Commercial Itinérant Secteur Grand Ouest
-Prospection clientèle Pro BTP
-Réunions chantiers (adapter le matériel en fonction du site et Contraintes fixées par l'architecte).
-Compte rendu journalier des visites.
-Suivi des objectifs de location et du portefeuille clients.
-Chiffrage des offres en relation avec l'agence.
2001 - 2006 — Gestionnaire Commercial Sédentaire
-Prospection téléphonique, chiffrage des offres en relation avec le Commercial et le chef d'agence, relance des offres et acceptations par les clients
2001 - 2008 — Gestionnaire Référent
Gérance de l'agence :

-Gestion de la rentabilité de l’agence en relation avec le chef de secteur.
-Calcul de la marge transport et négociation des accords avec les fournisseurs extérieurs.
-Traiter les appels d’offres.
-Ciblage chantier, chiffrages et offre de prix.
-Visa des factures et recouvrement (meilleur taux d’échus national 5%)

Formation de mon homologue. Agence de Saint Grégoire/35
-Présentation clientèle, fidélisation. Transmission du savoir-faire et expertise pour le post

Langues

Français (courant)

Compétences

Commerciale
Stratégie commerciale Négociation commerciale Approche client
Gestion et développement du portefeuille clients Conseil et suivi clientèle

Logistique
Gestion des plannings Organisation des livraisons Contrôle des coûts
Gestion des équipes de travail terrain
Gestion et Organisation Gestion des stocks
Gestion financière et économique Organisation d’évènements clients

Permis

Permis B

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