Technico-commercial

Né(e) en 1980 · 92220 Bagneux · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2302141316

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat

Zone : Ile de France

Mobilité : sur toute la région

Rémunération : A étudier

Secteur : Services commerciaux

Formations

1998 — Formation

Formation Managériale K par K
Formation technique des ventes K par K
École des ventes Conforama

1997 — Bac

Bac pro Bâtiment Construction Gros OEuvre

Expériences professionnelles

2009 - 2011 — GERANT DE SOCIETE - (Manager 4 commerciaux et 4 Téléprospectrices)

Création de la société Mise en oeuvre de la politique de communication
Responsable du recrutement et de la formation Responsable du développement commercial et animation des forces de vente
Suivi des commandes, chantiers et gestion de l'après-vente
Recherche des partenaires techniques, ouverture de nouveaux comptes fournisseurs/sous-traitants
Résultats : objectif atteint 2009 : 300K€ 2010 : 650K€

2007 - 2009 — RESPONSABLE DES VENTES - (Manager 7 commerciaux, CA annuel confié 2 M€)

Prospecter, renouveler et développer le chiffre d'affaires
Recruter, former, briefing et débriefing des commerciaux.
Veiller au respect de la trame de vente
Reportings journaliers et hebdomadaires Fixer, suivre et animer les challenges
Suivi des litiges avant et après ventes

2003 - 2006 — COMMERCIAL TERRAIN

Développer un CA de 350 K€/an Prospection terrain et téléphone Vente directe aux particuliers et professionnels (terrain, foires et marchés)
Résultats : 2003 : CA développé 460K€ - 2004 : 490K€ - 2005 : 555K€ - 2006 : 695K€
(Plusieurs fois meilleur vendeur France/ile de France - plusieurs challenges voyages gagnés)

2002 - 2002 — RESPONSABLE ACHAT

Prospection fournisseur et négociations des achats
Veille au meilleur rapport qualité/prix et évaluation des risques de toute nature Identifier les produits à commercialiser

2001 - 2001 — GERANT DE SOCIETE - (Manager 10 salariés)

Responsabilité fonctionnelle du compte de résultat
Gestion et organisation du planning du personnel
Vérification des comptes journaliers

2000 - 2000 — VENDEUR

1999 - 1999 — TECHNICIEN ACCUEIL SAV

1997 - 1998 — STAGE D'ETUDE (8 mois)

Étude installation de chantiers
Installation d'ouvrages préfabriqués
Topographie Cantonnement
Maçonnerie Terrassement…

Langues

Français (Courant)

Compétences

TECHNICO-COMMERCIAL / RESPONSABLE DES VENTES

Permis

Permis B

Loisirs

Natation, randonnée, football
Voyages, cultures : Nombreux pays visités…
Nouvelles technologies, photo, montage vidéo, Internet, bricolage et art culinaire

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