

Né en 1980
92220 Bagneux
0 à 1 an d'expérience
Réf : 2302141316

Technico-commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les 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) chez Ecohabitat Energies Renouvelables, Isolation Murs Et Toitures, Menuiseries Extérieures
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€) chez K Par K (réseau National De Vente Directe Aux Particuliers De Menuiseries Et Pompes à Chaleur)
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 chez K Par K (réseau National De Vente Directe Aux Particuliers De Menuiseries Et Pompes à Chaleur)
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 :

RESPONSABLE ACHAT chez Nina Bazard

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 :

GERANT DE SOCIETE - (Manager 10 salariés) chez Nouas Telecom

Responsabilité fonctionnelle du compte de résultat

Gestion et organisation du planning du personnel

Vérification des comptes journaliers

2000 :

VENDEUR chez Conforama (petit Ameublement Et Produit électroménager)

1999 :

TECHNICIEN ACCUEIL SAV chez Darty

1997 - 1998 :

STAGE D'ETUDE (8 mois)

Étude installation de chantiers

Installation d'ouvrages préfabriqués

Topographie Cantonnement

Maçonnerie Terrassement...

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

TECHNICO-COMMERCIAL / RESPONSABLE DES VENTES

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Natation, randonnée, football

Voyages, cultures : Nombreux pays visités...

Nouvelles technologies, photo, montage vidéo, Internet, bricolage et art culinaire