Commercial

49100 ANGERS · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2305080804

Ma recherche

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

Formations

2017 — Bac +2 — 360 Formation
BTS Technico-Commercial en Négociation Immobilière
2017 — Bac +2 — IAD
Mandataire Immobilier
1989 — Bac +2
Bac A1 : Lettres & Langues

Expériences professionnelles

2022 - 2022 — Commercial B to B - Interim

·Vente directe de site web auprès des professionnels du bâtiment sur le secteur du 49
·Gestion d'un portefeuille client évolutif
·Prospection téléphonique auprès des entreprises (maçon, électricien, couvreur, plombier

2022 - 2022 — Commercial réseau presse B to B - Intérim

·Gestion de 250 diffuseurs presse (librairies, bar, tabac, presse,GMS) sur le secteur du 49.
·Création de point de vente de presse
·Mutation des dossiers administratifs entre Vendeur - Repreneur
·Gestion des dossiers administratifs pour la CRDP

2021 - 2022 — Commercial B to C - Intérim

·Vente de véhicules d'occasions
·Estimations des véhicules
·Gestion d'un portefeuille clients
·Suivi des mandats de vente de véhicules
·Assurer l'intermédiation des transactions entre l'acheteur et le vendeur
·Prospection téléphonique
·Préparation des véhicules
·Gestion des dossiers administratifs (carte grise, logiciel Histovec)

2020 - 2021 — Commercial B to C

La mission première consiste, après recherche de terrains, à proposer des projets de construction de maisons individuelles avec le logiciel
Cédréo pour des plans en 3D.
La seconde mission est plus technique : elle a pour rôle d'accompagner
Mes clients tout au long de leur projet en les conseillant au mieux pour le choix des matériaux (isolation, pompes à chaleurs, boiseries), du début du projet jusqu'à la remise des clés

2018 - 2020 — Commercial B to C

Responsable du secteur avec un fichier client de 880 clients par mois avec un CA de 25k € mensuel) vente directe à domicile de produits surgelés. Diverses actions commerciales : prise de commandes, ventes additionnelles, parrainage, prospection.
Développement du portefeuille clients

2016 - 2017 — Vendeur en Prêt à Porter

2013 - 2016 — Gérant de société (Création)

Restauration sur le concept Italien de pâtes fraîches (RAVIOLES)
%ï Gestion de stock
%ï Prévisionnel et comptabilité

%ï Préparation des ravioles et sauces
%ï Desserts italiens
%ï Ventes à emporter et service en salle

2002 - 2013 — Responsable de boutique de vêtements mixte

Choix des produits à présenter en vitrine et contrôle de la mise en place
%ï Gestion administrative et financière
%ï Outils de gestion budgétaire (tableaux de bord, indicateurs)
%ï Techniques de vente
%ï Argumentaires, négociation, vente complémentaire
%ï Principes d'aménagement d'espace de vente, merchandising
%ï Conseils et vente de produits à la clientèle
%ï Accueil de la clientèle
%ï Reporting des informations à la direction du réseau
%ï Mise en place de la collection dans la boutique
%ï Gestion du stock boutique et inventaire
%ï Approvisionnement de la boutique en produits (collections)
%ï Suivi des indicateurs commerciaux et financiers de résultats
%ï Mise en place d'actions promotionnelles sur des points de vente
%ï Gérer les demandes et réclamations-clients
%ï Management et animation d’équipe (5 personnes)

1990 - 2002 — Vendeur en prêt-à-porter

%ï Accueil de la clientèle
%ï Conseils et ventes
%ï Définition d’actions promotionnelles
%ï Suivi des indicateurs commerciaux et financiers de résultats
%ï Gestion du stock boutique et inventaire

Langues

Anglais (bonne_notion)

Compétences

Technico-commercial en Négociation Immobilière/Commercial B to C et B to B -

Permis

Permis B

Loisirs

Lecture, Musique, Tennis, VTT, Gastronomie

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