Attaché Commercial

Né(e) en 1986 · 75015 Paris · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 2305271719

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2009 — Bac +5 — ESG Ecole supérieure de Gestion
Master 2 International Management
Option Finance
Reçu avec les félicitations du Jury
2008 — Bac +5 — Hong Kong Institute of Education
Programme d'échange universitaire
2007 — Bac +3 — ESG Ecole supérieure de Gestion
Bachelor International Management
2006 — Bac +2 — académie Rouen
BTS Technico commercial
2004 — Bac +2
Baccalauréat Mention Bien

Expériences professionnelles

07/2010 - 08/2010 — Attaché commercial
Responsable d'un bureau de vente
Attaché commercial responsable d'un programme immobilier dans le département des Yvelines. Réalisation de 7 ventes sur une durée de 1 mois
02/2010 - 05/2010 — Etude sur la possibilité de réalisation d'un projet humanitaire
Étude en collaboration avec un promoteur immobilier local sur la faisabilité d'un projet humanitaire consistant en la construction participative de maisons à destination d'une partie défavorisée de la population et à sa formation à un métier durable
10/2009 - 12/2009 — Chargé d'étude
Étude qualité sur les standards téléphoniques
Études sur les standards de la maison Hermès et élaboration de statistiques pour une analyse des flux d'appels et une amélioration du service
09/2008 - 12/2008 — Analyste Commercial - Direction Régional
Analyse Commerciale sur la région concernée
Étude de la présence de l'entreprise sur la zone concernée, création d'outils commerciaux dans le but d'adapter la présence de l'entreprise sur le territoire par une connaissance approfondie du marché
06/2007 - 09/2007 — Responsable devis
Gestionnaire des devis du département modernisation
Chargé de l'établissement, de la gestion et du suivi des devis du département modernisation
01/2006 - 02/2006 — Ingénieur d'affaire
Commercialisation de produits de reprographie
Chargé de la commercialisation de produits de reprographie de marque Canon ou Ricoh
Développement du réseau de clients existant et prospection de nouveaux marchés
05/2005 - 07/2005 — Technico Commercial
Aide à la re-création d'un département et commercialisation de machines
Participation à la re-création du département "petits et moyens engins", développement de nouveaux marchés et création d'outils marketing pour les produits du département concerné
Vente de 3 machines

Langues

Français (Courant)

Compétences

Stratégies commerciales
Négociation
Compétences financières
Compétences fiscales
Commerce international

Permis

Permis B

Loisirs

- Voyages (Asie du Sud Est)
- Sports
- Géopolitique
- Gastronomie internationale

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