Commercial Sédentaire

95200 Sarcelles · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2312210402

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : pas de mobilité
Rémunération : a étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2003 — Bac +2 — Lycée La Prat’s
BTS Technico - commercial (Niveau)
Option Génie Mécanique et Electronique
2000 — Bac +2 — Lycée A.Rimbaud
Baccalauréat STI (Sciences et Technologies Industrielles)
Génie Mécanique option systèmes motorisés

Expériences professionnelles

10/2020 - à ce jour — Commercial sédentaire
Vente de matériaux de construction orientés exclusivement vers la couverture
'¢ Accueil de clients professionnels et particuliers
'¢ Edition de factures
'¢ Rédaction de devis
'¢ Conseils aux clients
'¢ Négociation de tarifs
01/2020 - 05/2020 — Technico-commercial en agence (gros oeuvres)
Établir avec certitude des métrés
'¢ Orienter les clients en priorité sur les gammes stockées de l'agence ou de l'ensemble des agences
'¢ Chiffrer une proposition commerciale en fonction des quantités commandées et dans le respect de la délégation tarifaire,
11/2016 - 03/2017 — Attaché Technico-commercial couverture
Conseiller les clients et assurer la gestion de leur devis
'¢ Effectuer les suivis et relances des devis pour transformation en commandes
'¢ Informer les clients sur les opérations commerciales en cours dans l'agence,
01/2016 - à ce jour — Agent sportif
Intermédiaire sportif de footballeurs
'¢ Détecter les futurs talents lors de rencontres sportives
'¢ Proposer des contrats d'exclusivités aux joueurs détectés ou supervisés
!’ Réel métier de commercial, orienté vers l'univers sportif
06/2011 - 03/2015 — Technico-commercial en agence (Couverture)
Conseiller, assister et apporter des solutions aux projets du client (particuliers, artisans ...)
'¢ Édition et relance de devis, répondre aux appels d'offre
'¢ Traiter les commandes, développer le CA et la rentabilité du portefeuille clients
'¢ Conclure les ventes et effectuer la facturation dans le cadre de la délégation tarifaire en défendant la marge,
09/2010 - 01/2011 — Vendeur
Conseiller la clientèle sur un vaste choix de luminaires
'¢ Participer à la mise en rayon et le marquage des produits
06/2008 - 04/2010 — Responsable de location
Accueillir le client (téléphone, comptoir), détecter et évaluer ses besoins, le conseiller dans le choix des matériels
'¢ Recueillir les observations des clients sur les prestations proposées
'¢ Établir les offres et les contrats de location conformément aux commandes
08/2007 - 02/2008 — Vendeur interne

Vente de matériaux de menuiserie auprès de professionnels et de particuliers dans le Showroom du groupe
'¢ Traitement des commandes auprès des fournisseurs
'¢ Édition de devis auprès des clients et fournisseurs et relances commerciales,

10/2004 - 07/2007 — Vendeur interne

Vente de matériaux de construction et de toitures auprès de particuliers et de professionnels
'¢ Prise de commandes et édition de factures

Langues

Français (courant)

Compétences

Commercial sédentaire/Vendeur

Atouts

Apporter une réponse technique
Réactif face aux demandes du client Organisé et méthodique Patience à toutes épreuves Faculté d'adaptation à un groupe

Permis

Permis B

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