

Né en 1982
95200 Sarcelles
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2312210402

Commercial sédentaire

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les Services commerciaux.

Formations

2003 : Bac +2 à Lycée La Prat's sur Cluny

BTS Technico - commercial (Niveau)

Option Génie Mécanique et Electronique

2000 : Bac +2 à Lycée A.Rimbaud sur Garges Lès Gonesse

Baccalauréat STI (Sciences et Technologies Industrielles)

Génie Mécanique option systèmes motorisés

Expériences professionnelles

10/2020 à ce jour :

Commercial sédentaire chez Jean Vitry sur Lilas

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) chez Pillaud Matériaux sur Pont Sainte - Marie

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 chez Doras sur Chenôve

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 chez Fifa (Europe Et Afrique)

Intermédiaire sportif de footballeurs

- Déetecter 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) chez Point P sur Troyes

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 chez Laurie LumiÈre sur Troyes

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 chez Loxam Power sur Bobigny

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 chez Forum Point P sur Paris 17ème

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 chez Asturienne (groupe Saint Gobain) sur Bobigny

Vente de matériaux de construction et de toitures auprès de particuliers et de professionnels

Prise de commandes et édition de factures

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Commercial sédentaire/Vendeur

Permis

Permis B