

Né en 1965
69640 Denicé
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2404030822

Conseiller commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Rhone Alpes, dans les Services commerciaux.

Formations

2006 : Formation à Florian Mantione Institut, F.O.R C.E.S
Stages " Techniques de Vente "

1997 : Formation

Formations aux produits Financiers (Crédit-bail, Location Longue Durée) avec analyse des bilans, compte rendu de visite, présentation de l'entreprise et solutions de financement Utilisation d'une calculatrice Financière.
Dispensées par MCB et VOLVO.

1983 : Bac

Baccalauréat - Série B "Sciences Eco. "

Expériences professionnelles

2011 - 2011 :

Zone Manager Véhicules Utilitaires et Sociétés chez Ford Entreprise

Rattaché à la Direction Commerciale Ford Entreprise, je suis l'interlocuteur privilégié entre le réseau de distribution et le constructeur pour ma zone géographique. A ce titre, mes principales missions sont les suivantes :

- Négociation des objectifs quantitatifs et qualitatifs avec les investisseurs. - Suivi des réalisations en cours d'année; développement et suivi des plans d'action et mise en place de mesures correctives
- Analyse des marchés et de la concurrence; suivi des plans d'action qualitatifs
- Suivi des ventes et aide à la réalisation des objectifs; animation de la force de vente
- Traitement et suivi du budget des aides à la vente.

2008 - 2011 :

Conseiller Commercial poids-lourds et véhicules utilitaires chez Man Camions

Attaché commercial chez MAN Camions à la succursale de Villefranche/Saône et Lyon Genas.

Responsable du secteur Ouest lyonnais. Mission de stabilisation de la clientèle et des parts de marché ;avec développement de la gamme intermédiaire TGL/TGM dans les PME et de la gamme lourde TGX, chez les transporteurs.

2003 - 2008 :

Conseiller Commercial poids-lourds et véhicules utilitaires chez Relais Poids Lourds Berry, Concessionnaire Volvo Trucks

Chargé d'affaires chez Relais Poids Lourds Berry, concessionnaire VOLVO Trucks, responsable des départements du Cher et de la Nièvre. Réel développement des ventes sur le secteur, avec réalisation des

objectifs annuels et augmentation de la "pdm " ;soit 18% pour une moyenne française de 12%

1996 - 2003 :

Délégué commercial Vétérinaire chez Laboratoire Virbac Nutrition sur Vauvert

responsable région Bretagne-Basse Normandie, chargé du suivi et de la fidélisation des cabinets vétérinaires ainsi que de la présentation des nouveaux produits. Négociation commerciale et information technique auprès des vétérinaires praticiens et des assistantes.

1991 - 1996 :

Délégué commercial Vétérinaire chez Laboratoire Rhône-merieux sur Lyon

responsable région Centre - gamme " Animaux de Compagnie et de Sport ". Négociation des contrats de partenariat et des marchés auprès des vétérinaires.

1988 - 1991 :

Conseiller Commercial poids-lourds et véhicules utilitaires chez Société France Champagne Equipement, Concessionnaire Mercedes-benz sur Reims Et Chalons En Champagne

Prospecteur-Vendeur Véhicules Industriels(VU et Poids Lourd) au sein de la société France Champagne Equipement, concessionnaire Mercedes-Benz à Reims et Chalons en Champagne

Langues

Anglais (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

Typologie de la clientèle : plus particulièrement transporteurs, entreprises de TP, artisans.

Relations avec les organismes de financement : en charge de la collecte des informations et documents nécessaires à présenter la demande de financement aux divers organismes(Mercedes Financement, VFS, BPLG, GE Capital), montage des solutions de financement en collaboration avec les chargés d'affaires des établissements financiers, négociation avec les clients et responsable de la signature des contrats de financement et des garanties.

Permis

Permis B, Permis C

Centres d'intérêts

Equitation (Eperon d'Argent) - discipline Concours Complet
Ski et Randonnées en montagne