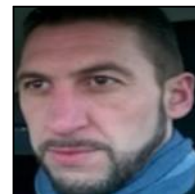


Né en 1987
14170 Saint Pierre En Auge
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2404080742



Commercial / business developer

Ma recherche

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

Formations

2005 : Bac Pro à LYCEE JEANNE D'ARC
VENTE

2003 : BEP à LYCEE JEANNE D'ARC
VENTE

Expériences professionnelles

09/2020 - à ce jour :

Magasinier/Ouvrier de production chez Randstad
Magasinier préparateur de commande.
Contrôle qualitatif/quantitatifs.
Ouvrier de production sur chaîne automatisé.
Respect des cadences, contrôle qualité, polyvalence

01/2016 - 05/2018 :

Commercial itinérant chez Howden Joinery Ltd
Développement centre de profit (Caen) réservé aux professionnels du bâtiment. (BtoB). Ouverture de compte et accompagnement des professionnels pour le développement de l'activité cuisine. Prospection, réalisation de métré, relevé d'implantation, logistique, SAV.
Année d'ouverture 2016: Objectif 1M€ / Réalisé 1,1M€

01/2013 - 07/2014 :

Commercial chez Altherm
Commercialisation de menuiserie, chauffage et production d'eau chaude à une clientèle de particuliers. (BtoC)
Prospection: phoning, gms, salons et parrainage

01/2011 - 01/2013 :

Délégué commercial chez Lgb-groupe Cac
Commercialisation de produits capillaires et esthétiques à une clientèle composée de salon de coiffure et institut de beauté. Augmentation CA/parts de marché N-1 (+de 50%) Ouverture Comptes Clients (+32%).
Promotion pour de la formation spécifique (ex: modelage crânien), voyage, séminaire, matériels et Appareillages

11/2007 - 08/2010 :

AGENT COMMERCIAL INDEPENDANT chez Sae Normandie
Commercialisation de système de chauffage aérotherme à une cliente de particuliers. (BtoC)
-Prescription du matériel selon la configuration, les besoins de l'habitation et les exigences techniques.

-MEILLEUR VENDEUR 2008/09 C.A. 2008 (410000€) C.A.2009 (360000€)

01/2007 - 10/2007 :

Animateur des ventes chez Tendance Renovation

Développement d'un centre de profit.

Commercialisation produits de menuiseries.

Recrutement, formation et animation de l'équipe commerciale.

Prospection: Phoning, Porte à porte, GMS, salons

03/2006 - 12/2006 :

Commercial chez Habitat D'aujourd'hui

Commercialisation de produits de menuiseries auprès d'une clientèle de particuliers (BtoC), atteinte des objectifs commerciaux mensuels 120%, 25K€/mois.

Prospection: Phoning, Porte à porte, GMS, salons

07/2005 - 03/2006 :

Commercial chez Huis Clos

Commercialisation de produits de menuiseries auprès d'une clientèle de particuliers BtoC, atteinte des objectifs commerciaux mensuels 110%, 22K€/mois.

Prospection: Phoning, Porte à porte, GMS, salons

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Prospection commerciale

Négociation commerciale

Développement commercial

Fidélisation client

Logiciel CRM

Relationnel

Permis

Permis B