

Né en 1978
59111 Bouchain
0 à 1 an d'expérience
Réf : 2406241343



Responsable commercial

Objectifs

Intégrer et obtenir un réel plan de carrière au sein d'une structure stable afin de continuer à développer mes compétences sur le management commercial et techniques

Ma recherche

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

Formations

1998 : Bac +2
BTS Management et commerce

1996 : Bac
Baccalauréat STT (section tertiaire et technologique)
Spécialité Gestion et commerce

Expériences professionnelles

2018 à ce jour :
Dirigeant chez Sidik Menuiserie : Menuiserie Et Fermetures Du Bâtiment
Clientèle(s) : Particuliers et promotion immobilière
C.Affaire : 700K €/an

2016 - 2018 :
Chargé d'affaire chez "hÖrmann France" : Fabrication Portes Garages Et Moteurs
Gestion commercial/prospection/formations techniques et mise en oeuvre des produits
Hormann auprès des clients/gestion des SAV/Gestion créances/suivi Marketing

2010 - 2015 :
Chargé d'affaire chez Isol Sur Mesure - Fourniture Et Pose De Menuiseries Et Produits De Fermetures
Clientèle(s) : Particuliers et Professionnel du bâtiment
C.Affaire : 1Million €/an
Compétences acquises : Gestion commercial/prospection/gestion des achats fournisseurs et consommables/gestion des chantiers et planning/conduit de travaux

2008 - 2010 :
Chargé d'affaire chez Oxxo Menuiserie - Extrusion Et Fabrication De Menuiserie "gamme Chantier"
Départements travaillés : 59/62/02/51/60/80/77/08
Clientèle(s) : Professionnelles BTP/artisan/Maitres d'oeuvres/architectes/Négoce/GSB
C.Affaire : 2Millions €/an
Compétences acquises : Gestion commercial/reporting/collaboration B.E interne/lecture de plan et

2003 - 2008 :

Chef des Ventes Itinérant chez Rb Habitat - Fourniture Et Pose De Menuiseries Et Produits De Fermetures
Départements travaillés : 59/62/02
Clientèle(s) : Particuliers
C.Affaires : 1,7 Millions €/an
Compétences acquises : Gestion commercial/prospection/reporting/
Management des 3 commerciaux/conduite travaux/gestion planning travaux

2000 - 2003 :

Chef des ventes chez Fermoba Industrie - Fourniture Et Pose De Menuiseries Et Produits De Fermetures
Département(s) travaillé(s) : 59
Clientèle(s) : Particuliers
C.Affaire : 600K€/an
Compétences acquises : Gestion commercial/prospection/reporting

1998 - 2000 :

VRP Itinérant en CDI chez Thevenin Sa - Fourniture Et Pose De Menuiseries Et Produit D'isolation
Départements travaillés : 59/62/02
Clientèle(s) : Particuliers
C.Affaire : 650K€/an
Compétences acquises : Gestion commercial/prospection/reporting
Motif de départ : Fermeture de l'agence nord

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, Pro devis , Hercule, Outlook

Atouts et compétences

Maitrise RT2012, norms PMR, stage Feebat (RGE)

Permis

Permis B