

Né le 01/01/1984

60730 Ully St Georges

Plus de 10 ans d'expérience

Réf : 2501051102

Responsable-commercial, développeur

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Hauts-de-France, dans le Batiment.

Formations

12/2008 : Bac +3 à IUP de Clermont Ferrand

Licence de Commerce International

12/2006 : Bac +2 à Lycée Felix Faure

BTS Technico-Commercial

12/2004 : Bac à Lycée Paul Langevin

Baccalauréat STI

12/2002 : à Lycée Paul Langevin

BEP MSMA

Expériences professionnelles

01/2020 à ce jour :

Gérant chez Gent's Car

Chargé du développement de la société. Création de la marque et de l'identité de la société, création d'offres commerciales BtoC et BtoB, développement de réseaux de clients et de prescripteurs, pilotage de la société au jour le jour.

09/2018 - 12/2019 :

Technico-Commercial chez Serin Informatique

Chargé du développement commercial et suivi technique (6 Pers.). Récupération des créances clients.

07/2016 - 06/2018 :

Rep. Dépôt - Attaché commercial chez Dsc (cedeo)

Chargé d'un point de vente - Développement commercial. Responsable d'un point de vente aux pro : env. 35K€/jour, développement commercial sur deux agences / Gestion d'équipe (5 Pers.).

03/2015 - 06/2016 :

Rep. Commercial et marketing chez Laredo

Chargé du développement commercial et marketing. Prospection terrain : Recherche des décideurs ; création de contacts, restructuration générale du marketing de la société.

02/2013 - 05/2014 :

Technico-Commercial chez Cleaneol

Chargé du développement du secteur 95 / 93. Prospection terrain : Recherche des décideurs ; création de

contacts, approfondissement des besoins ; force de propositions commerciales.

01/2011 - 02/2013 :

Chargé d'affaire chez Prodomo sur Paris

Chargé du développement de l'activité échafaudage. Prospection et fidélisation des acteurs du ravalement en IDF, création et réalisation d'actions commerciales ciblées, veille concurrentielle ; réponse aux appels d'offres, augmentation du CA de 43% au cours des 8 derniers mois.

06/2009 - 12/2010 :

Attaché commercial chez Berner France sur Oise

Commercial itinérant auprès de professionnel du bâtiment. Prospection, développement et fidélisation d'artisans du BTP, visites récurrentes établies via un plan de tournée élaboré en amont, remonté d'information terrain et veille concurrentiel, création de 5 nouveaux clients par mois environ.

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Centres d'intérêts

Musique : Audiophile et passionné d'hi-fi, Sport : Natation, Sports Mécaniques, Voyages : Russie, Egypte, USA, Suède, Espagne