Responsable Commercial

Né(e) en 1981 · 06800 Cagnes-sur-Mer · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2501091400

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : PACA
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2006-12-31 — Bac +3 — Ecole supérieure
Master 1 Management commercial
2004-12-31 — Bac +2
Brevet Technicien Supérieur Force de vente
2003-12-31 — Bac
Baccalauréat série STT

Expériences professionnelles

2022-01-01 - 2023-09-30 — Responsable Adjoint Commercial

Accueil et prise en charge du client, présentation, argumentation et mise en valeur des produits, participation aux RDV fournisseurs, vente de produits périphériques (Assurance et extension de garantie), gestion des stocks et litiges, suivi des ventes et fidélisation de la clientèle.

2017-06-01 - 2017-09-30 — Conseiller commercial Leader

Accueil et conseil clients, vente des produits et services, suivi des ventes et fidélisation de la clientèle, gestions des stocks et des litiges.

2017-01-01 - 2021-10-31 — Conseiller Commercial Leader et Satisfaction client

Accueil clientèle des produits et services Orange, participe activement à la satisfaction client, conseil et vente des produits stratégiques d'Orange, négociation commerciale et fidélisation de la clientèle, traitement des demandes clients de «bout en bout» (Réclamations, SAV).

2011-02-01 - 2012-06-30 — Conseiller Commercial

Accueil clientèle et vente des produits et services Orange, suivi des ventes et gestions des stocks, assurer la bonne tenue de la boutique, contribution à l'atteinte des objectifs (satisfaction clients, CA), gestion de caisse, réalisation des inventaires.

2007-10-01 - 2010-01-31 — Responsable commercial Adjoint

Accueil clientèle et vente des produits et services, négociation commerciale et fidélisation de la clientèle, traitement des factures et relances des clients, assurer la qualité de service, participation à la gestion de la boutique (réception des livraisons, inventaire, caisse), rapport d'activités commercial, management commercial et reporting, gestion des litiges.

Atouts

Négociation commerciale, Maîtrise des packs offices : Word, Excel, PowerPoint, Capacité à travailler en équipe, Adaptabilité et réactivité, Autonomie

Loisirs

Voyages, Sport, Nouvelles technologies

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.