

34160 Restinclières
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 250210175117

Commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Occitanie, dans le Batiment.

Formations

06/2023 : Formation recouvrement (SODIMAG); Technique de vente et communication à Procter et Gamble
Formation recouvrement (SODIMAG); Technique de vente et communication

06/2013 : Gestion de la relation et communication efficace
Gestion de la relation et communication efficace

06/2012 : Sensibilisation à l'hygiène et à la sécurité sanitaire des aliments o Santé et Sécurité au Travail (SST)
Sensibilisation à l'hygiène et à la sécurité sanitaire des aliments o Santé et Sécurité au Travail (SST)

06/2009 : Marchandisage pour marchandiseur
Marchandisage pour marchandiseur

06/2004 : Stage au magasin CONFORAMA; Attestation de Formation Professionnelle (AFP) o CACES catégorie C (chariots élévateurs)
Stage au magasin CONFORAMA; Attestation de Formation Professionnelle (AFP) o CACES catégorie C (chariots élévateurs)

06/2003 : BEP
Terminale BEP Electronique

Expériences professionnelles

01/2017 - 12/2023 :
Vendeur promoteur
o Commercial HFS, stations-services, grandes distributions
o Responsable du recouvrement dans le secteur défini

01/2015 - 01/2017 :
Promoteur de marques chez Sodimag

01/2009 - 12/2014 :
Commercial marchandiseur chez Solam
o Adaptation du plan d'implantation des articles selon le chiffre d'affaires, les opérations commerciales et contrôle de la mise en rayon
o Contrôle de l'état et la conservation des produits périssables, retrait des produits impropres à la vente
o Suivi et analyse des résultats des ventes et proposition des ajustements
o Vérification de la livraison de marchandises, contrôle des produits, organisation et supervision de leur stockage
o Suivi de l'état des stocks, identification des besoins en approvisionnement et établissement des commandes

o Accueil physique des clients et renseignement sur les prix et délais des produits

01/2003 - 12/2008 :

Chef magasinier à l'ordinaire

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

Accueil physique, indicateurs de suivi d'activité, hygiène, sécurité sanitaire, Règles d'hygiène, identification des besoins en approvisionnement, grandes distributions, magasin, chariots élévateurs, conservation des produits périssables, sécurité alimentaires, statistiques, contrôle des produits, Gestion de la relation, analyse des résultats des ventes, état des stocks, Règles de gestion de stocks, rotation des produits, Vérification de la livraison, Plan d'action, Merchandising, Techniques de merchandising, mise en rayon, Technique de négociation, tableaux de bord, Santé et Sécurité au Travail (SST), établissement des commandes, opérations commerciales, Technique de vente, Méthode de vente, Techniques commerciales

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Football, VTT, Course à pied