Manager Commercial et Logistique

44118 La Chevrolière · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 250210185328

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Pays de la Loire
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/2013 — Bac +5 — CNAM
Master 2 Direction Commercial Négociation commerciale et Distribution.

Expériences professionnelles

03/2023 - 12/2023 — Responsable Conditionnement et Logistique
Saisie informatique des commandes clients, transformation, conditionnement et palettisation des commandes, contrôle des commandes préparées, référence produit, lot, quantité, étiquetage, contrôle qualité des produits, optimisation du plan de stockage et des procédures logistiques dans l'entrepôt, management équipe conditionnement et logistique, 12 personnes.
06/2007 - 09/2024 — Négociant Bois
Négociant en bois tropical, commercialisation bois d’œuvre, cotation et budgétisation, élaboration du circuit d'approvisionnement et du placement des bois, réalisation d'études préparatoires, collecte et analyse des marchés, distributeur agrée en menuiserie et mobilier bois pour la SCTB, prospection commerciale BtoC et BtoB, management d'unité commerciale.
05/2002 - 12/2006 — Gérant Magasin de Vêtements
Conseil vente auprès de la clientèle, optimisation des coûts d'approvisionnement par la diversification des fournisseurs, gestion comptable de l'activité.
10/2001 - 05/2007 — Conseiller Commercial Mutualiste
Prospection et commercialisation d'assurances de personnes et prévoyance, gestion et développement de base de données, participation à l'élaboration du plan d'action commercial, participation à la création et développement cellule conseil et vente à distance.
07/1999 - 12/2001 — Conseiller Vendeur Polyvalent
Animation d'un point de vente, rangement, merchandising, étiquetage des produits, optimisation de la performance commerciale du rayon.

Langues

Anglais (courant), Espagnol (moyen)

Atouts

Autonomie, Leadership, Adaptabilité, Élaboration de stratégie commerciale, Logiciel de traitement de texte, Utilisation de logiciels de tableur, Conseil et accompagnement, Suivi des commandes et facturation, Démonstration devant un client, Plan de tournée de prospection, Gestion administrative de la prospection, Prise de décision, Techniques commerciales

Permis

Permis B

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