Business developer

Né(e) en 1974 · 01630 Saint-Genis-Pouilly · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 250210194052

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Auvergne-Rhône-Alpes
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/2002 — Groupe CASINO
Formation au sein du groupe CASINO en qualité de Manager
12/1998 — CFA Eugène Ducretet
Diplôme de Vendeur Multimédia
12/1996 — Bac +2 — Lycée privé Saint-Joseph
B.T.S Commerce international

Expériences professionnelles

11/2020 - à ce jour — Responsable commercial
Vente de solutions techniques en alarme, de détection d'aluminium et RFID et d'accessoires antivol sur région Grand Est (16 départements). Prospection, formation auprès des directeurs et du personnel.
04/2019 - 09/2020 — Technico-commercial
Vente auprès des GSB, négoces en matériaux, magasins spécialisés et artisans carreleurs sur région IDF Est et Grand Est (16 départements). Produits : mosaïques, profilés aluminium, outillage.
04/2016 - 12/2018 — Chef de secteur/Coach/Formateur
Vente de services (contrats d'abonnement électricité/gaz), formation des directeurs, chefs de rayon, personnels de caisses, vendeurs afin de vendre des contrats aux clients.
12/2014 - 02/2016 — Délégué pharmaceutique
Vente, négociation sur le permanent et le promotionnel, implantations, merchandising, formation auprès des pharmacies sur région Sud-Ouest (5 départements).
09/2008 - 11/2014 — Chef de secteur
Vente, prospection, reconquête, management de promoteurs des ventes, négociation sur le permanent et le promotionnel, implantations, mises en avant, formation auprès des GSB, GSA, GSS, négoces en matériaux, grossistes sur région Bourgogne (7 départements).
09/2004 - 08/2008 — Responsable Commercial de Secteur
Vente, prospection, démarchage de boutiques en vue de partenariat, formation produits et abonnements auprès des GMS, des grossistes et des boutiques de téléphonie sur région IDF Est (5 départements) puis Bourgogne (7 départements).
01/1998 - 08/2004 — Manager Commercial Informatique et téléphonie
Recrutement, management et formation de la force de vente, réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs, gestion administrative.

Langues

Anglais (courant)

Atouts

Business development, Négociation, Formation, Management, Encadrement d'équipe, Prospection, Reporting, Vente, Gestion de la relation client

Loisirs

Lecture, Dessin, Football, Tennis, Footing

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