Commercial Export

Né(e) en 1988 · 13470 Carnoux-en-Provence · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 250222054904

Ma recherche

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

Formations

12/2010 — Bac +3 — Groupe Merkure
Diplôme Européen d'Etudes Supérieures en Marketing International
12/2008 — Bac +2 — Lycée Joliot-Currie
Brevet de Technicien Supérieur en Management des Unités Commerciales
12/2006 — Bac — Lycée Lumière
Baccalauréat Sciences et Technologies Tertiaires option Action et Communication Commerciale

Expériences professionnelles

02/2023 - 03/2023 — Responsable commercial Espagne
Achat - revente de composants électroniques en Espagne. Sourcing de composants électroniques auprès de fournisseurs internationaux, et distribution auprès de distributeurs de composants, utilisateurs finaux (fabricants, maintenance), monteurs de projets électroniques, etc. Reprise d'un portefeuille client provisoirement et prospection de nouveaux comptes. Négociation tarifaire, de conditions de vente, de frais de port. Participation au salon Eurexpo avec objectif de représentation de la société et prospection de nouveaux clients.
07/2015 - 04/2016 — Commercial export
Entretien d'un portefeuille de clients (distributeurs, directs, agents de filiale...) en cycle long sur le secteur Europe et Grand export. Soutien technique pour les clients, négociations et autres relations avec les clients, référencement de nouveaux clients, veille du marché. ADV (saisie de bons de commandes, factures, BL, packing list, déclarations de dangereux, certificats d'origine, etc). Participation à la définition de la stratégie de développement et prospection active de nouveaux distributeurs.
06/2011 - 07/2015 — Commercial export
Entretien et développement d'un portefeuille de clients (distributeurs, directs, agents, filiales ...) sur le secteur France et Europe. Relations commerciales avec les filiales. Missions marketing (communication internet, mailings, newsletters, réalisations de présentations d'offres, etc). Développement de nouveaux produits, reporting et suivi statistiques.
10/2010 - 03/2011 — Chargé des opérations d'inspections
Relations avec les clients Grands Comptes ; planification / coordination des inspections (sélection d'inspecteurs, organisation avec les filiales avec les douanes et divers lieux d'inspection, planification, suivi), reporting (lecture et rectification de rapports, émission de rapports) ; développement de nouveaux projets.
09/2009 - 07/2010 — Commercial export
Entretien des relations commerciales avec les clients BtoB sur le secteur France et Europe ; développement de la société sur un nouveau marché ; ADV (saisie de bons de commandes, bons de livraison, suivi d'expéditions et demandes aux transitaires) ; missions marketing.
10/2008 - 06/2009 — Chef de salle
Gestion de la salle dans un restaurant.
01/2007 - 09/2009 — Magasinier – cariste ; vendeur ; responsable accueil SAV
Préparation de commandes et service aux clients, accueil client et saisie de commande, accueil SAV et prise en charge des clients.

Langues

Anglais (courant), Espagnol (courant)

Atouts

Pack Office, CRM, Sage, Ciel, 8 sens, Easycontact, Constant Contact, Indesign, Autocad

Permis

Permis B

Loisirs

Gestion et développement de portefeuilles clients, Prospection, Veille, analyse et suivi de marchés et statistiques

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