

31100 Toulouse
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 250303204104

Commercial / manager

Ma recherche

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

Formations

Bac +2 à ISTEF
BTS Management des Unités Commerciales

Expériences professionnelles

11/2018 à ce jour :

sédentaire et itinérant

Autoentrepreneur / Secteur de l'ameublement et énergies renouvelables

11-2018 / Aujourd'hui

Commerce en BtoB et BtoC, sédentaire et itinérant

Gestion et développement d'une entreprise et de la clientèle

Prospection téléphonique et terrain, croissance des ventes et rentabilité

Etablissement devis, bons de commandes, financements

Analyse du marché concurrentiel afin d'adapter l'offre sur le terrain

Prestations de service : Foire de Paris, Foires Internationales, opérations en magasins lors de soldes ou de manifestations commerciales

07/2017 - 10/2018 :

VRP / Secteur de l'ameublement chez Alvic Center sur Toulouse

Gestion du planning d'activité en totale autonomie

Prospection sur le terrain en BtoB selon plan établi

Accompagnement des clients sur site par le biais de formation aux outils

Suivi des commandes avec le bureau d'étude, services et conseils client

Suivi et atteinte des objectifs mensuels et annuels

03/2015 - 06/2017 :

Manager Commercial chez Cuisines Turini sur Toulouse

Vente de mobilier de cuisines, salles de bains, dressings

Coaching des équipes commerciales, formations aux méthodes de vente

08/2014 - 02/2015 :

VRP / Spécialisation menuiserie chez Carré De Lumière - Brive La Gaillarde

Prospection téléphonique, porte à porte, vente de produits à domicile,

Vente de financements, réceptions et visites chantiers, prescription, mise en place de parrainages

04/2011 - 07/2014 :

Concepteur-Décorateur Conseil chez Schmidt - Fort De France sur Martinique

Vente de mobilier de cuisines, salles de bains, dressings

Manager, Responsable des ventes et du showroom
NGI Groupe - Menuiseries et Cuisines / Casablanca, Maroc
01-2010 / 03-2011
Encadrement de l'équipe commerciale et technique, analyse du marché local, orientation stratégique, mise en place d'un réseau de distribution, commercialisation BtoB et BtoC

09/2006 - 12/2009 :

Concepteur-Décorateur Conseil / Cuisinella chez Schmidt sur Toulouse
Vente de mobilier de cuisines, salles de bains, dressings

09/2004 - 08/2006 :

Commercial chez Carré Sagne sur Toulouse
Gestion de la relation commerciale, organisation auprès des professionnels, architectes et promoteurs immobiliers, téléprospection
Formation en alternance durant 2 ans avec obtention du BTS

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Français (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

ameublement, mobilier, BtoB, auprès des professionnels, BtoC, porte à porte, menuiserie, Menuiseries, Coaching, magasins, commercialisation, Développement des produits, devis, foires, Gestion du planning, CRM, Gestion de la relation, suivi des dossiers, Prospection sur le terrain, promoteurs immobiliers, Management des Unités Commerciales, Encadrement de l'équipe commerciale, salles de bains, Prospection téléphonique, téléprospection, Prestations de service, Vente de financements, bons de commandes, Suivi des commandes, Veille concurrentielle, Vente, Formation aux techniques de vente, Opérations commerciales, ventes, méthodes de vente, vente de produits, énergies renouvelables, Analyse du marché

Centres d'intérêts

Lecture, Cuisine, Natation, Vélo, Course à Pieds, Randonnée, Résident hors Métropole, Maroc, Martinique