Attaché commercial

59150 Wattrelos · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 250308061010

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Hauts-de-France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

06/1993 — Le Corbusier
CAP: Peintre décorateur
06/1993 — Le Corbusier
BEP: Peintre décorateur

Expériences professionnelles

07/2017 - à ce jour — Agent commercial

Gestion des projets de cuisine personnalisée, depuis la conception jusqu'à l'installation. Assemblage de meubles pour des clients particuliers et professionnels dans diverses configurations.

01/2017 - 03/2017 — Démarcheur à domicile

Négociation et conclusion des contrats avec les clients, tout en respectant les objectifs commerciaux fixés par l'entreprise.

10/2016 - 12/2016 — Opérateur de production

Contrôle qualité des produits en cours de production et des produits finis, mise à l'écart des éléments présentant des défauts. Assurer le respect des normes d'hygiène et de sécurité lors de la manipulation des produits chimiques ou dangereux.

11/2015 - 08/2016 — Responsable magasinier

Organisation du rangement des produits dans l'entrepôt pour faciliter leur localisation et leur manipulation. Gestion des stocks et suivi des inventaires réguliers pour assurer la disponibilité des produits.

04/2014 - 06/2014 — Vendeur

Accueil des clients, réponse à leurs demandes de renseignements avec efficacité et courtoisie. Accompagnement des clients dans leurs achats, remise de conseils personnalisés.

01/2014 - 03/2014 — Attaché commercial

Élaboration conjointe avec la direction générale des plans annuels de développement commercial basés sur l'étude du marché cible. Prospection et fidélisation d'une clientèle variée.

01/2008 - 12/2013 — Attaché commercial

Gestion du process de vente avec une clientèle grands comptes, approche diplomate et convaincante. Élaboration des solutions en étroite collaboration avec les équipes techniques internes.

06/1994 - 12/2007 — Vendeur principal/Acheteur/Responsable magasinier

Mise en place et organisation de la salle d'exposition, en respectant les consignes du merchandising. Négociation avec les fournisseurs pour obtenir les meilleures conditions d'achat et de livraison.

Langues

Français (maternelle), Anglais (notions)

Atouts

Gestion D'entreprise, Stratégie Commerciale, Prise De Rendez-Vous, Gestion Commerciale, Management, Développement Personnel, Aisance Relationnelle, Relation Clients, Motivation, Sens De La Relation Client, Bon Sens Relationnel, Gestion Des Stocks, Autonomie, Adaptabilité, Prospection, Négociation, Résolution De Problèmes, Conduite D'équipe, Goût Du Challenge, Esprit D'initiative, Persévérance, Capacité D'analyse,

Techniques De Vente, Gestion Des Priorités, Gestion De Planning

Loisirs

Voyages : Thaïlande, Sénégal, Italie, Espagne, Allemagne, Royaume-Uni, Passion pour le sport (boxe et football), Gastronomie, Musique, Chant

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