Technico-commercial

68410 Turckheim · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2503311356

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Grand-Est
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2013-12-31 — Bac +2 — Lycée Camille Sée de Colmar
BTS management des unités commerciales

Expériences professionnelles

2020-12-01 - à ce jour — Technico-commercial itinérant B to C et B to B

Commercialisation de fermetures (portes, fenêtres, volets) dans le secteur centre Alsace. Métrage, offre de prix, conclusion de la vente, mise en place de plan d'action, phoning, analyse et suivi des résultats (Logiciel Hercule pro, CITRIX).

2019-08-01 - 2020-03-31 — Attaché commercial itinérant B to B

Prospection terrain, commercialisation de consommables, chimie, outillages, EPI. Plan de prospection et de réactivation, offre de prix, négociation, closing, opération de phoning pour relance, analyse et suivi des résultats, traitement des dossiers SAV (arbitrage, suivi).

2006-05-01 - 2019-04-30 — Responsable de magasin

Accueil et proposition commerciale B to C et B to B (logiciel APINEGOCE SAGE). Management d'une équipe de vendeurs (magasin, foires, salons).

2005-10-01 - 2006-02-28 — Conseiller commercial

Prospection B to B et B to C, proposition d'éléments meublants en gros.

2004-04-01 - 2004-12-31 — Conseiller commercial

Proposition et concrétisation des ventes.

2001-10-01 - 2004-04-30 — Responsable de magasin

Développement du portefeuille client B to C sur (logiciel AS 400). Mise en place d'opération de mailing (définition du segment, création, chiffrage).

Langues

Allemand (Courant), Anglais (Courant)

Atouts

Commercialisation, Prospection, Négociation, Phoning, Analyse des résultats, Management d'équipe, Mise en place de plan d'action, SAV, Utilisation de logiciels commerciaux

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