Commercial itinérant

78620 L'Etang-la-ville · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 2507281349

Ma recherche

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

Formations

12/2020 — Bac +2 — AFIPE
BTS NDRC (Négociation, Digitalisation de la Relation Client)
12/2018 — Bac — Lycée professionnel Adrienne Bolland
Baccalauréat Professionnel VENTE
12/2016 — Lycée professionnel Adrienne Bolland
BEP (Brevet d'Etudes Professionnelles) Vente

Expériences professionnelles

01/2025 - à ce jour — Chiffreur/Chargé d'études de prix - Installations électriques
Analyse des dossiers d'appels d'offres (CCTP, plans, DPGF) pour des projets en CFA/CFO, réalisation des métrés & quantitatifs à partir des plans et cahiers des charges, consultation des fournisseurs & élaboration des devis et chiffrages.
03/2023 - 06/2024 — Technico-commercial itinérant IDF
Gestion des contrats en "partiel" : mise en place de nouveaux contrats avec l'évolution du distributeur automatique déjà présent ou clôture du contrat et retrait de machine, représentation de D8 aux Salons SETA 2023 et 2024, dégustation au profit des clients, gestion portefeuille client et prospection.
11/2022 - 02/2023 — Technico-commercial itinérant IDF
Prospection de nouveaux marchés et développement du portefeuille client ; prise de rdv, négociation commerciale, réalisation de devis et relances, suivi de clientèle, élaboration de plans de tournées, visites chantiers.
09/2021 - 06/2022 — Consultant en recrutement
Démarchage commercial itinérant (Phoning, mailing, terrain), création d'un site internet et logo Kapsule, présentations de consultants aux clients (secteur bancaire), création de base de données via Zoho CRM, recherche et sélection de profils (Monster, Turnover IT, LinkedIn), entretiens de recrutement de consultants informatique.
01/2021 - 07/2021 — Employé polyvalent de matériel électrique
Livraisons en Ile-de-France, élaboration des plans de tournées, polyvalence : vente comptoir et en itinérance, mise en stock, inventaire, conseils clientèle, assistance lors de présentations produits des commerciaux externes partenaires.
09/2018 - 08/2020 — Commercial itinérant / Luminaires
Relation clients, démarchage de nouveaux clients dans le secteur (78, 92, 95, 75), ouverture de comptes, animation et vente au Showroom, animation de matinées techniques en tant que représentant Girard Sudron, gestion portefeuilles clients, négociation commerciale, prise de rdv, élaboration du plan de mes tournées en autonomie.

Langues

Anglais (notions)

Atouts

Pack Office, Suite Google, WordPress, Zoho, Démarchage commercial, Création de site internet, Gestion de

base de données, Négociation commerciale, Relation clients, Aisance relationnelle, Polyvalence

Permis

Permis B

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