Responsable Commercial - Technico Commercial

78500 Sartrouville · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2601211306

Ma recherche

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

Formations

12/1991
BTS
12/1988
BAC

Expériences professionnelles

10/2023 - à ce jour — ATTACHE COMMERCIAL

Prospection terrain et téléphonique, ouverture de compte clients et gestion des portefeuilles existants, développement produits et marges, étude technique des nouveaux produits et relation fournisseur, analyse et recherche avec les prescripteurs.

08/2022 - 06/2023 — VRP CADRE

Gestion des rendez-vous planifiés, prospection téléphonique, gestion des SAV clients, étude thermique des logements, mise en place de solutions en rapport avec les attentes clients.

11/2019 - 05/2022 — CONSEILLER INDEPENDANT EN IMMOBILIER

Prospection téléphonique et terrain, suivi des dossiers acquéreurs et vendeurs, organisation des visites, accompagnement complet du dossier jusqu'à la signature devant notaire.

01/2017 - 09/2019 — RESPONSABLE POINT DE VENTE

Gestion d'un point de vente alimentaire, prise de poste pour raison familiale.

11/2011 - 09/2016 — TECHNICO-COMMERCIAL

Application des méthodes de prospection, gestion des chantiers, étude et chiffrage des dossiers d'appel d'offres, mise en place des objectifs.

03/2005 - 10/2010 — RESPONSABLE COMMERCIAL BTP

Gestion de la partie commerciale de l'entreprise, prospection, suivi des relations avec les prescripteurs, étude et chiffrage des devis.

10/1999 - 12/2004 — GERANT POINT DE VENTE AGRO-ALIMENTAIRE

Gestion complète d'un point de vente alimentaire, gestion du personnel et contrôle des marges.

04/1995 - 07/1999 — RESPONSABLE COMMERCIAL

Gestion de la politique commerciale, définition des objectifs mensuels, suivi et fidélisation du portefeuille client, traitement des réclamations clients.

10/1992 - 01/1995 — DISPATCHEUR - LOGISTIQUE TRANSPORT

Gestion des agents de liaisons, gestion des tournées, dispatch par sectorisation pour respecter les temps de livraison.

01/1989 - 04/1992 — AGENT DE LIAISON - COURSIER

Réalisation et portage de plis et de petits colis pour des grands groupes.

Langues

Arabe (maternelle), Français (maternelle), Anglais (courant)

Atouts

Déterminer le potentiel d'un client ou prospect, Développer et fidéliser la relation client, Développer un portefeuille clients et prospects, Management électronique de relation client (e-CRM), Prospecter de nouveaux clients et de nouveaux marchés, Techniques d'écoute active, Techniques de vente, Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

Permis

Permis B

Loisirs

Informatique et technologie de pointe, Lecture, Marche et randonnée

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