Négociateur Technico-Commercial

72100 Le Mans · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 260414134207

Ma recherche

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

Formations

04/2025 — Ecofac, Le Mans
Formation Négociateur Technico-Commercial Négociation et Vente, Relation client B2B et B2C, Gestion de stock et Merchandising, Utilisation des outils numériques.
12/2022 — Lycée Estournelles de Constant
BTS FED – DOMOTIQUE & BÂTIMENTS COMMUNICANTS
12/2018 — Bac — Lycée Robert Garnier
BAC PRO ELEC

Expériences professionnelles

04/2025 - 04/2026 — Technico Commercial
Prospection téléphonique et physique, gestion de la visibilité sur les réseaux sociaux, gestion de mon planning, utilisation d'un CRM, organisation d'évènements commerciaux, rédaction de devis, suivi clients, gestion des appels, prise de rendez-vous, conseil, gestion des dates.
10/2022 - 03/2025 — Employé Commercial
Gérer et développer un portefeuille de 10 clients professionnels, rechercher les besoins et identifier les leviers d'achats, développer un argumentaire commercial, conseiller le client, gérer et contrôler les stocks (réassorts, commandes, inventaires), traiter les arrivages, assurer la tenue des rayons (merchandising).

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant)

Atouts

Négociation et Vente, Relation client B2B et B2C, Gestion de stock et Merchandising, Utilisation de Google Workplace, Utilisation de ChatGPT

Loisirs

Course à pied, Musculation, Nouvelles technologies et intelligence artificielle, Amélioration continue et développement personnel

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