

Né le 01/01/1993
78370 Plaisir
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 261007113038



Commercial itinérant

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Batiment.

Formations

12/2020 : Bac +5 à Université Paris Saclay & École Sup de V / CCI de Paris Ile de France
Master Management des achats et de la qualité fournisseurs

12/2018 : Bac +3 à Université Paris Saclay & École Sup de V / CCI de Paris Ile de France
Bachelor Responsable Développement Commercial

12/2014 : Bac +2 à IFA Delorozoy - CCI de Paris Ile de France - Montigny le Bretonneux
BTS Technico Commercial (en alternance)

12/2011 : Bac à Lycée Émilie de Breteuil - Montigny le Bretonneux
Baccalauréat STI Mécanique

Expériences professionnelles

01/2020 - à ce jour :

Commercial itinérant (freelance & CDI)

Développement du chiffre d'affaires via réseau de distributeurs, visites clients, analyse des besoins, propositions commerciales, réalisation et suivi des devis, veille concurrentielle, participation à des salons professionnels, négociation fournisseurs, gestion des contrats, pilotage des achats, résolution de litiges qualité, suivi des marchés, collaboration avec équipes techniques et commerciales, gestion de projets, suivi client et fidélisation, respect des délais et gestion des priorités.

01/2014 - 12/2018 :

Acheteur séries & industriel

Négociation fournisseurs, gestion des contrats, pilotage des achats, optimisation des coûts, gestion des litiges fournisseurs, suivi des marchés, évolution des matières premières, collaboration avec les équipes techniques et commerciales.

01/2013 - 12/2014 :

Technico commercial (apprentissage BTS) chez Skf France

Prospection, développement commercial, analyse des besoins clients, propositions techniques, élaboration d'offres commerciales, relation clients et fournisseurs, participation à des salons professionnels, création d'outils d'aide à la vente.

01/2011 - 12/2013 :

Technico commercial (apprentissage) chez Pompes Ab

Prospection et acquisition de clients, analyse des besoins, conseils personnalisés, élaboration de devis, négociation commerciale, gestion de projets, suivi client et fidélisation, respect des délais, gestion des priorités.

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

3D, Design, CrossFit, Escalade (bloc), MMA