

Commercial itinérant

Né(e) en 1993 · 78370 Plaisir · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 261007113038

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat

Zone : Ile de France

Mobilité : sur toute la région

Rémunération : a étudier

Secteur : Batiment

Formations

12/2020 — Bac +5 — 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 — Université Paris Saclay & École Sup de V / CCI de Paris Ile de France

Bachelor Responsable Développement Commercial

12/2014 — Bac +2 — IFA Delorozoy - CCI de Paris Ile de France – Montigny le Bretonneux

BTS Technico Commercial (en alternance)

12/2011 — Bac — 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)

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)

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.

Atouts

CRM, Pack Office, Suite Adobe, Cinema 4D, Intelligence artificielle (IA), Négociation fournisseurs, Gestion des contrats, Pilotage des achats, Gestion de projets, Prospection commerciale, Analyse des besoins clients, Élaboration de devis, Fidélisation client, Gestion des priorités, Autonomie, Organisation

Permis

Permis B

Loisirs

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

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