Responsable commercial BtoB

02310 Villier Saint Denis · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2611241307

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

1990-04-30 — SAGIMECA
Stage en entreprise
1990-01-31 — Chambre de commerce et d'industrie de Meaux
Formation
Bac
Baccalauréat

Expériences professionnelles

2019-07-01 - 2026-02-28 — Responsable commercial

Gestion de centrales régionales, Animations, développement, implantations linéaire, formation technique, Mise en place d'action commercial GSB/négociations en matériaux / grossistes en peinture / magasins vert, 350 clients actifs CA secteur 1.8M€ sur 25 départements

2017-05-01 - 2019-06-30 — Responsable commercial

Suivi et gestion d'une clientèle de GSB / professionnels dans le domaine de la peinture / magasins discounts, mise en place d'action promotionnels / implantations linéaire, formations techniques, 300 clients actifs CA secteur 1,5M€ sur 22 départements

2000-04-01 - 2017-05-31 — Responsable de secteur

Gestion et animation d'un réseau de revendeurs type GSA, GSB et indépendants, Prospection, Formation et mise en place d'actions promotionnelles, Gestion centrales régionales, 350 clients actifs sur 25 départements CA 1.8M€

1996-06-01 - 2000-02-29 — Animateur démonstrateur en GSB

Promoteur animateur des ventes

1992-04-01 - 1996-04-30 — Promoteur animateur des ventes

Suivi et développement des ventes en GSA, GSB, Animations commerciales

1990-05-01 - 1992-03-31 — Chef magasinier

Gestion des stocks et préparation des commandes

Atouts

Développement de portefeuille clients, Gestion de clients type GSB/GSA/négoces en matériaux, Prospection, Formations produits techniques, Gestion de grand secteur nord/est, Achats, Vente, négociation, Marchandising/marketing, Relance de devis, Formation des commerciaux, Gestion des litiges clients, Disponibilité, Persévérance commerciale, Adaptation à de nouvelles activités professionnelles, Empathie et bienveillance, Dynamisme, Réactivité, Autonomie, Aisance relationnelle, Microsoft Office, Gestion de la relation client, Animation commerciale, Linéaire, Formation, Négociation, Gestion des promotions en GSB, Gestion des promotions en réseau de revendeurs de matériaux, Animation de la force de vente, Développement commercial, Gestion des stocks, Préparation de commandes

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