

Né le 03/06/1968

78320 Le Mesnil Saint Denis

Plus de 10 ans d'expérience

Réf : 601101505

Responsable commercial

Objectifs

Développer un nouveau secteur commercial et encadrer une équipe

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur toute la région Ile de France avec une rémunération plus de 3000 euros, dans les Services Commerciaux.

Formations

1993 :

bts d'action commerciale en alternance (chez fondis)

Expériences professionnelles

03/2014 :

Conseiller commercial / Conseillère commerciale en cheminées auprès des particuliers

technaflon france fabricant de conduits de fumées haut de gamme responsable commercial france ☐

démarchage et suivi de bureaux d'études techniques, de sociétés d'hlm et de maîtres d'oeuvres ☐ chiffrage et négociation des offres ☐ suivi des agents commerciaux

03/2013 - 02/2014 :

Conseiller commercial / Conseillère commerciale en salles de bains auprès des particuliers

wirquin plastiques fabricant d'articles sanitaires pour l'équipement des salles de bains responsable commercial ile de france ☐ mise en place et suivi de réseaux de distributeurs/grossistes ☐ démarchage et référencement de nouveaux partenaires ☐ participation des salons professionnels, journées techniques et soirées incentives

06/2009 - 02/2013 :

Vendeur / Vendeuse en chauffage-ventilation-isolation

eurofluides fabricant de planchers chauffants ingénieur technico commercial ile de france/normandie/centre ☐ prospection et suivi (architectes, grossistes, installateurs) ☐ forte progression du ca auprès des négociants en chauffage ☐ animation d'un réseau de distributeur du second oeuvre ☐ tournées duo, formation de commerciaux, journées techniques, journées expo (...)

10/2007 - 04/2009 :

tigr fabricant de chaufferies préfabriquées ingénieur technico commercial ile de france/ nord ☐ prospection et suivi (architectes, grossistes, installateurs) ☐ chiffre d'affaires de 1,5 m€ (triplement du chiffre d'affaires)

2003 - 2007 :

bonna sabla fabricant de béton préfabriqué chef des ventes ile de france ☐ prospection et suivi de grossistes

(bâtiment/second oeuvre) forte progression du chiffre d'affaires

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Prospection/ suivi de grossistes, constructeurs, architectes, bureaux d'études et installateurs
 Très bon relationnel, organisé et sérieux

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Billard français, Moto