ACHETEUR / RESPONSABLE COMMERCIALE

Né(e) en 1971 · 94700 MAISONS ALFORT · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 803280908

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services Commerciaux

Formations

1993
b.t.s. assistanat de direction c.c.i.p. centre trudaine (paris 9ème)

Expériences professionnelles

Superviseur / Superviseuse d'hypermarché ou de supermarché
groupe promodes (78) carrefour france (91) grande distribution centrale d'achats non alimentaire acheteuse nationale ·gestion d'un ca de 75 millions d'euros 30 fournisseurs univers papeterie ·négociation des conditions générales de vente et des accords commerciaux contrats cadres ·etablissement et gestion des référencements fournisseurs ·elaboration et mise en application de la stratégie commerciale et marketing ·suivi des magasins (ca, marges, implantations linéaires) et de la logistique (livraisons marchandises)· responsable des opérations nationales et régionales pour toutes les enseignes du groupe appels d'offres sélection et validation des produits par fournisseurs gestion des participations publicitaires et mise en place du plan promotionnel suivi et validation des catalogues avec les agences de publicité

Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)
lansay france (95) commerce de gros jouets responsable administration commerciale création de poste ·réalisation d'un ca de 25 millions d'euros ·négociations des accords commerciaux annuels avec les clients grande distribution hypers/supers ·référencements des produits en magasins, sur les catalogues nationaux et opérations promotionnelles ·responsable des plans merchandising produits, de la plv et des animations

Visual merchandiser
rpcm conseil (93) refencement de produits culturels et multimedia 2007responsable commerciale grands comptes · réalisation d'un ca de 4 millions d'euros· négociation des accords commerciaux annuels pour m6 video · optimisation des ventes dvd et du chiffre d'affaires de m6 video via les clients existants sur les réseaux distribution (vpc, boutiques, internet), institutionnels (librairies, médiathèques, bibliothèques, mairies), export (belgique et suisse)· prospection et développement de nouveaux clients (chasse, identification, qualification, prise de rdv, proposition, construction de l'offre, négociation, signature)

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant)

Loisirs

Pratique de la peinture (huile, aquarelle, pastel)
Voyages (Kenya, Floride, Irlande, Russie)

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