

Né le 25/10/1967

91150 Etampes

Plus de 10 ans d'expérience

Réf : 811121652



Responsable commerciale

Objectifs

Partager mes compétences et m'inscrire dans la durée auprès d'une entreprise évolutive.

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans le Bâtiment.

Formations

7500 :

niveau bts secretariat ecole pigier 75001 paris + comptabilite pme pmi forbics montrouge + certificat capacite transport promotrans vitry

Expériences professionnelles

2012 - 2012 :

Attaché commercial / Attachée commerciale
responsable commerciale etanchéité idf renolit

2009 - 2012 :

Conducteur / Conductrice de travaux second oeuvre
directrice commerciale second oeuvre

2006 - 2009 :

Agent / Agente de planification en industrie du bois

deleguee prescriptive formica france (industrie bois second oeuvre) prescription et suivi, conseils sur différents projets auprès des cabinets architectes, bureaux d'études, agenceurs,..... relations avec les maîtres d'oeuvre et maîtres d'ouvrage sur la région parisienne, nord, normandie. relations commerciales, formation sur nouveaux produits, suivi des ventes auprès des distributeurs, direction force de vente. mise en place d'incentive, organisation de manifestation commerciale auprès des différents distributeurs, relations commerciales, négociations avec les différents interlocuteurs. établissement des conditions tarifaires, suivi des commandes, reportings

2002 - 2006 :

Ingénieur commercial / Ingénierie commerciale BTP

technico commerciale groupe ratheau négoce de matériaux de construction. négociation auprès des industriels, mise en concurrence des différents interlocuteurs, prises des commandes, suivi des affaires en cours, études des chantiers en relation avec les entreprises btp , menuisiers agenceurs. spécialiste panneaux et produits dérivés.

1991 - 2002 :

Attaché commercial / Attachée commerciale en matériel de bureau auprès des entreprises

chargee d'affaires montage mobilier de bureau jm bruneau airfeu roneo samas ... poste polyvalent reprenant etudes des moyens (mo et fournitures) pour la réalisation des transferts et modifications d'implantation suivant plans fournis par le client final. tenue du planning des interventions et des intervenants, relations et coordination sur site des salariés et sous traitants, relations clients et suivi des affaires.

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Prescription, commercial, négoces, développement portefeuille, encadrement

Centres d'intérêts

Décoration