

M. Patrice
44120 Vertou



Né(e)
Réf: 1701021057 - expert(e)

Commercial B To B

Objectifs

- Nouveau challenge !!

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Pays de la Loire, dans les Services Commerciaux.

Formations

1979 CAP de Maintenance - Niveau BEP
1988 Formation Force de Vente

Expériences professionnelles

Depuis 1999 (17 ans)

WYNN'S AUTOMOTIVE France SAS Pessac (33) Produits d'entretien automobile et poids lourds - 25 personnes - 14 M? - Filiale du Groupe ITW Commercial Réseaux Professionnels - 4 départements (16-17-79-85) - CA de 400 K? ? Vente et Animation d'un portefeuille de 5 marques (Wynn's - Krafft - Permatex - Rain-X - Evercoat). ? Prospection et suivi d'un fichier de 50 clients professionnels (distribution automobile et poids lourds). ? Négociations des accords locaux . ? Tournées accompagnées avec les forces de vente des distributeurs. ? Planification et Reporting d'activité.

1998 (1 an)

SPEL - MélaMiné sous licence Villeurbanne (69) Commercial GMS- 19 départements ouest

1996-1998 (2 ans)

INITIAL DISTRIBUTION VIDEO Paris (75) Agent vendeur GMS- 19 départements ouest

1994-1996 (2 ans)

C2R - Conception Réalisation Revue Nantes (44) Agent Publicitaire- Bretagne

1989-1994 (5 ans)

OLIDA - Charcuterie Nantes (44) Commercial GMS et commerces de détail spécialisé- 8 départements

Atouts et compétences

- ? Vente et Animation d'un portefeuille d
- ? Prospection et suivi d'un fichier clients professionnels (distribution automobile et poids lourds).
- ? Négociations des accords locaux .
- ? Tournées accompagnées avec les forces de vente des distributeurs.
- ? Planification et Reporting d'activité

Informatique :

Suite Office pour PC (outlook - word- excel - power point).

Logiciel de suivi Client Vente : Partner's.

Toutes interfaces tablettes. (Expert)

Centres d'intérêts

- Moto (Harley Davidson) - VTT - Squash