

M. Bernard
87200 St BRICE



Né(e) le 30/01/1971
Réf: 1701061249 - débutant(e)

Technico-commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

Formation ACHETEUR, IFOCOP
RUNGIS Janvier à Septembre 2016
(Titre Professionnel niveau II, Bac +4)

1992 - 1994 BTS Force de Vente,

1990 - 1992 BAC PRO Vente Représentation,

1988 - 1990 BEP Vente Action Marchande,

Expériences professionnelles

2014 ? 2015

Technico-commercial (cadre) VEDIS - Secteur : I.D.F Client?le : ?lectriciens et menuisiers et serruriers sp?cialis?s en contr?le d'acc?s - Prospection et identification des acheteurs des grands chantiers en IDF - Prescription des produits vendus par VEDIS - Organisation, et n?gociation de nouveaux fournisseurs

2006 ? 2014

Responsable Technico-commercial et Acheteur (cadre) GCR CREATIONS - Secteur : I.D.F Client?le : ?lectriciens et Serruriers sp?cialis?s en contr?le d'acc?s et s?curit? incendie - Gestion et organisation de l'activit? commerciale - Prospection, prescription, n?gociation, fid?lisation de la client?le - Suivi administratif et logistique des ventes et des achats - Recherche et s?lection de fournisseurs, n?gociation D?veloppement du CA de 100 000? en 2006, ? 1 200 000? en 2014

1 an

D?l?gu? Commercial BRICARD (1 an) - Secteur : 4 d?partements Client?le : Menuisiers et Entreprises G?n?rales Gestion du client principal de BRICARD

3 ans

Responsable de Secteur RULLIER DISTRIBUTION (agence d'Angoul?me) (3 ans) Secteur : 4 d?partements Client?le : Menuisiers et Menuiseries industrielles Augmentation de 40 % du CA de l'activit? menuiserie.

6 ans

Technico-commercial et Agent de Ventes s?dentaire GUILLOT SA (6 ans) - Secteur : Nord Charente (16) Client?le : Ma?ons, Plombiers, Travaux Publics, N?gocios Promoteur des ventes FROMAGERIE PERREAULT (1 an) - secteur : 7 d?partements Client?le : GMS

Atouts et compétences

20 ans d'expérience professionnelle dans le commerce

COMPETENCES COMMERCIALES & ACHATS

- Prospection et développement de l'activité commerciale
- Gestion, planification et organisation de l'activité commerciale
- Négociation des contrats, des prix chantiers, et des prix annuels
- Analyse des besoins, des ventes et de l'activité commerciale
- Gestion et coordination du service commercial
- Suivi des commandes, des livraisons et des paiements
- Définition des besoins et rédaction du cahier des charges
- Sourcing et sélection des fournisseurs
- Négociations et mises en place de la politique d'achat avec les fournisseurs
- Réalisation et suivi des contrats
- Approvisionnement et gestion des stocks

-Bureautique: Word, Excel, Power Point (Expert)

Centres d'intérêts

- Cinéma, Expositions, Voyages, Bricolage