

Référence: 1001061218

93250 - Villemomble - France
- Email : identifiez vous

FABRICE L.

- TECHNICO COMMERCIAL -

Etat Civil : Date de naissance : 12/08/1976
Situation Familiale :

Formation : 1996/1998 : bts comptabilité, gestion, informatique + baccalauréat stt gestion comptabilité

Ma recherche : TECHNICO COMMERCIAL dans le secteur Services Commerciaux en contrat Tout contrat
Ma région de travail : Ile de France. Je peux me déplacer : pas de mobilité.
Salaire souhaité : à étudier.

Expériences professionnelles :

Années d'expérience : 7

2009 :

2009:

Entreprise fer 2000 :

Ingénieur technico-commercial B to B

-suivi et développement d'un portefeuille client de 5 200 K€

-vente d'armatures pour béton et produits connexes

-prospection de nouveaux clients sur les départements 75, 77, 91, 92, 93, 94 et 95

-négociation des prix, contrôle des marges et élaboration des contrats

2006 :

depuis mai 2006

Entreprise LAPEYRE la MAISON :

Responsables des ventes

- membre du comité de pilotage

- developpement de l'univers menuiserie intérieur extérieur (env. 6850 k€ /an)

- manager, animer et former les vendeurs conseils

- participation à l'élaboration des plans commerciaux avec la direction générale

- identifier les besoins clients

- réalisation d'offre commerciale

- promouvoir des produits (nouveauités, évolution produit,...)

- veiller à l'atteinte des objectifs commerciaux et budgétaires

- contrôle de l'animation et de la qualité de la salle d'exposition

2002 :

de 2002 à 2006

Entreprise K par K (SAINT GOBAIN) :

Responsable des ventes

- encadrement et animation d'une équipe de commerciaux (10 VRP)

- recrutement de nouveaux collaborateurs
- formation et accompagnement sur le terrain
- briefing et débriefing quotidien de l'équipe de vente
- organisation du travail des équipes
- mise en place d'action commerciale
- reporting quotidien de l'activité

2000 :

de 2000 à 2002

Entreprise K par K :

Commerciale B to C

- prospection terrain porte à porte et phoning
- vente à domicile aux particuliers de fenêtres, portes, volets, etc ...
- création de son portefeuille client
- suivi clientèle jusqu'à la fin du chantier
- 1ER vendeur idf et 10ème meilleur vendeur France en 2002

Langues : Anglais écrit et parlé + Espagnol écrit et parlé

Atouts et Compétences :

Excel, Word, Internet, PowerPoint

Etude de saxophone au conservatoire (niveau sup.2)

Pratique le sport (NATATION)