

Pour plus de confidentialité ce CV est anonyme ! - Pour avoir accès aux coordonnées de ce candidat vous devez être une entreprise identifiée.

Attaché Commercial en B to B, VRP

- Commercialisation de bien d'équipement : prospection direct, relance, et mailing
- Réalisation d'un réseau de distributeurs
- Formation, d'équipes de vente à l'utilisation des produits et à la présentation aux clients industriels
- Suivi des prospects et des entreprises équipées pour la relance des consommables

Expérience professionnelle

Depuis
Décembre 2005

TECHNICO-COMMERCIAL

Mission : Mon rôle a été la creation d'un département d'identification de l'étiquette industriel et de securité.

Moyens : Formation de l'equipe des commerciaux (5 personnes) aux nouveau produits imprimante thermique et logiciel (code soft) .
Information de la clientèle de DAVUM TMC de l'existence du nouveau departement identification avec l'aide de BRADY.
Recherche de nouvau client : agro-alimentaire, institutionnel
Mise en place de mailing

Bilan : Augmentation de plus de 30% de nouveau client (CARGIL)
Réalisation de fidélisation de la clientèle DAVUM TMC
car effectue une gamme plus importante de service (HITACHIE, RENAULT F1,)

Octobre 1991
Novembre 2005

VRP

Mission : Commercialisation de produits et matériel (imprimantes thermiques) permettant de réaliser toutes signalisations sur des supports adhésifs. Signalisation de sécurité aux normes européennes Etiquettes adhésives sur différents supports .

Moyens : Mon rôle a été de développer et motiver un réseau de distributeurs en utilisant comme support de vente, le Marketing, la prospection en relation directe avec les distributeurs, ou encore la réalisation de Books personnalisés

Bilan : RESULTATS

Augmentation de 15% du chiffre d'affaires en moins d'un an. Les distributeurs ont investi dans du matériel de démonstration à la suite de diverses opérations mailing, portes ouvertes etc.. Le réseau devenu fidèle développe aujourd'hui les produits BRADY

Avril 1987
Juin 1991

attache commercial

simda

Mission : 2ème fabricant mondial de projecteurs professionnels de diapositives et de matériel de vidéo portable

Moyens : Mon rôle est de promouvoir des nouveaux produits (vidéo portable industrielle), en interne auprès de 10 technico-commerciaux et de créer un réseau de distributeurs . Lancement de mailing, prise de rendez-vous phone-marketing, documentations et fiches techniques des applications du produit (communication, laboratoire pharmaceutique...).

Bilan : RESULTATS

Création d'un réseau revendeurs (FNAC entreprise ,), intégration des produits dans l'équipe de technico-commerciaux.

Mars 1979
Février 1987

1ere vendeur

NASA

Mission : HIFI –VIDOE Micro informatique télévision

Moyens : Mon rôle responsable de l'équipe de vente (3 personnes) - Gestion du magasin
Approvisionnement des produits, prévision de ventes, formation des vendeurs, présentation des produits (étiquetage, décoration, promotion)

Bilan : RESULTATS

Une clientèle fidèle, nous a permis d'obtenir et de dépasser les prévisions .

Janvier 1975
Juin 1978

ANIMATEUR

VILLE ST GRATIEN (95)

Mission : Mon rôle Educateur d'une équipe de 5 personnes, pour un projet
« La ville et l'Enfant », dans un quartier difficile, apprendre à se connaître et à réaliser des animations, des associations

Moyens : LA VILLE DE ST GRATIEN NOUS A DONNER DES MOYEN LOGISTIQUE ET FINANCIER POUR POUVOIR REALISER PLUSIEUR ANIMATION ET CREER DES ASSOCIATIONS

Bilan : Beaucoup de petites animations de quartier ont été réalisées ainsi qu'une kermesse géante, plus de 10 associations créées.

Diplômes et formations

Septembre 1972
Juin 1974

LYCEE ENGHEIN

BAC C, animation ciné club, club théâtre (réservation de pièces de théâtre puis édition des critiques)

Compétences en informatique

Logiciels

WORD,EXCEL, TJ ,CODE SOFT

Maîtrise linguistique

Anglais

Niveau oral : Scolaire, **Niveau écrit** : Notions

Divers

photo , livres , BD, randonnée.

JUDO