



***** **

Toulouse (31000)

*****@*****.*****

TECHNICO-COMMERCIAL ITINÉRANT, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juil. 2023 / nov. 2023

TECHNICO-COMMERCIAL ITINÉRANT

Saica Pack

Toulouse * Fidélisation du portefeuille clients existants

- * Prospection B to B dans l'Aude et la Haute-Garonne
- * Définition des besoins
- * Étude faisabilité avec le bureau d'étude
- * Rédaction de propositions de vente
- * Conclusion de la vente
- * Veille concurrentielle
- * Service après-vente

sept. 2007 / nov. 2022

TECHNICO-COMMERCIAL ITINÉRANT

Embal mag

en alternance).

- * Gestion d'un portefeuille clients (entretien du lien, suivi des achats, négociations, présentation des nouveautés, promotions...)
- * Evolution du portefeuille client de 20 à 200 et du Chiffre d'affaires de 140 000 à 400 000€/an (artisans, métiers de bouches, restaurants, snacking, collectivités, CHR, GMS, magasins de prêt à porter...)
- * Développement et prospection sur mon marché et mon secteur d'activité : Toulouse-Est
- * Analyse et identification des besoins des clients et des prospects
- * Fidélisation
- * Veille concurrentielle (Tarifs, fonctionnement et services de la concurrence)
- * Rédaction de propositions de vente et mise en place d'un cadre de négociations (prix, délais...)
- * Participation à des appels d'offres pour positionner l'entreprise sur un marché potentiel (Collectivités, Ehpad...)
- * Relance des encours clients
- * Service après-vente

janv. 2006 / déc. 2007

VENDEUR EN MAGASIN

Captain Oliver

- * Approvisionnement des produits dans les rayons (Mise en place, aménagement de l'espace)
- * Mise en valeur des produits et de l'argumentaire afin de maximiser les ventes
- * Etiquetage des prix sur chaque produit mis en vente en magasin
- * Accueil des clients dans un espace entretenu et attrayant ;
- * Conseil client
- * Réalisation de devis
- * Argumentation commercial
- * Encaissement
- * Fidélisation
- * Livraison
- * Service après-vente

janv. 2005 / janv. 2006 TECHNICO-COMMERCIAL ITINÉRANT
Tovem Location
* *Prospection sur toute la région toulousaine en B to B*
* *Rédaction de propositions de vente*
* *Conclusion de la vente*
* *Aide à l'installation*
* *Service après-vente*

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2008 / juin 2010	DEESMA - BAC+3 ISTEF /Toulouse
/ juin 2007	BTS MUC - BAC+2 ISTEF /Toulouse
/ juin 2004	BAC SES - BAC Lycée Bellevue /Toulouse
/	MASTER 2 DIRECTEUR MARKETING - BAC+5 GROUPE ESG CEFIRE / Labège

COMPETENCES

Pack Office

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Bilingue
Espagnol	Elémentaire
Français	

CENTRES D'INTERETS

Football, Rugby, Boxe, Crossfit, Street workout, Callisthénie, Beach-volley, Vélo, Trails, Phytothérapie, aromathérapie, Voyages: Europe, DOM TOM, Canada, Écologie, alimentation, environnement, Nature, Randonnées