



** **

Richwiller (68120)

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

TECHNICO COMMERCIAL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juil. 2022 / janv. 2023

ATTACHÉ COMMERCIAL

Euromaster France - Grand Est

- * 12000 pneus par an.
- * Fidélisation de la clientèle existante + prospection.
- * Développement du CA sur 4 agences.

mai 2017 / juin 2022

TECHNICO COMMERCIAL

Michelin France - Clermont-Ferrand

- * Spécialisation dans les activités de rechapage.
- * Gestion efficace des opérations de vérifications et envoi au rechapage des pneumatiques sur les secteurs 68/67/57.
- * Volume annuel de pneumatiques rechapés : 12500 BDR.
- * Conseils clients NS / CU sur les profils des pneumatiques en fonction de leurs activités.
- * Utilisation de la connaissance des produits, des capacités de vente et des compétences en relation client pour générer un volume annuel en progression constante N vs N-1.
- * Clients Négociants spécialistes et clients utilisateurs démarchés de manière hebdomadaire pour maintenir et sécuriser le business rechapage.
- * Démonstrations de produits pour mettre en évidence les fonctionnalités et réorienter les objections vers les aspects positifs.
- * Utilisation d'une approche de vente consultative pour comprendre les besoins des clients et leur recommander des offres produits pertinentes.
- * Après évaluation de leurs besoins, clients dirigés vers divers services en leur offrant des recommandations.
- * Spécialisation Génie Civil : Formation Clermont Ferrand.
- * Démonstrations de produits pour mettre en évidence les fonctionnalités et réorienter les objections vers les aspects positifs.
- * Utilisation CRM pour planification agenda et rdv clients.
- * Rôle d'appuis force de vente dans ces domaines : vente chambre a air KLEBER , vente périodique de pneus nominatifs au prix complets.

févr. 2015 / févr. 2017

TECHNICO COMMERCIAL

Euromaster - Illzach

- * Spécialisation dans les activités de rechapage.
- * Responsable ligne business Multi Véhicules : PL /GC /AGRO/INDUSTRIEL.
- * Fidélisation clients existants, prospection, développement du CA, veille concurrentielle, élaboration des devis, gestion des litiges et créances clients, ventes additionnelles suivi et gestion de parc.
- * Dépassement des objectifs de vente et atteinte des résultats commerciaux fixés grâce à la relance des devis et à la promotion des produits.
- * Actions SELL IN / SELL OUT Élaboration d'actions commerciales pertinentes dans le but de développer le chiffre d'affaires en atteignant les objectifs mensuels de vente.

janv. 2011 / janv. 2015

CONSEILLER TECHNIQUE

Euromaster - Illzach

- * Suivi de parc PL clients utilisateurs , portefeuille composé de 1800 véhicule poids lourds
- * Visites périodiques : relevé mm / pressions / détections des travaux / préconisations travaux / suivi des travaux préconisés
- * Gestion des stocks clients , ventes additionnelles pneus neufs , prospection pour offre suivi de parc EUROMASTER MASTERCARE .

janv. 2001 / janv. 2010 AGENT LOGISTIQUE

PSA Peugeot - Mulhouse

** Accueil des transporteurs à leur arrivée sur le site, indication du numéro de quai pour garer leur véhicule de transport, recueil des documents, coordination de l'activité avec le personnel présent.*

** Lecture des documents afin de préparer et organiser l'activité logistique (planning de travail, bons de commande) demande d'informations complémentaires si besoin.*

** Traitement des litiges rencontrés avec les fournisseurs (retard de livraison, marchandises détériorées, manque de produit ...), résolution des problématiques, mise à jour des données dans le logiciel de gestion.*

** Etablissement de comptes rendus d'activité auprès du responsable logistique, renseignement des supports de suivi, signalement des problèmes logistiques rencontrés.*

oct. 1992 / déc. 2000

CHEF D'ATELIER

Pneus Kautzmann - Mulhouse

** Gestion d'une équipe de 5 techniciens.*

** Gestion des dépannages.*

** Accueil clients.*

** Gestion des stocks.*

DIPLOMES ET FORMATIONS

janv. 2008 / oct. 2009

BTS : Force de vente : commerce - BAC+2

Chambre de Commerce et Industrie de Colmar - Colmar

/ janv. 2003

Formation base pack Office

GRETA - Mulhouse

COMPETENCES

mise à jour des données, pack Office

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Italien

Français