

Référence: 1601190729

66160 - Le Boulou - France  
- Email : identifiez vous**PIERRE P.****- Responsable Commercial -****Etat Civil :** Année de naissance : 1973**Formation :** 1997-98 - BAC + 5 / DESS COMMERCE EXTERIEUR A L'EXPORTATION - Université Perpignan  
1990-92 - BAC + 2 / DUT GEA - OPTION GAPMO- Université Perpignan  
1989-90 - BAC B / Lycée de Céret

## AUTRES DIPLOMES

1998- - D.U COMMERCIAUX TRANSFRONTALIER - Agora - Creufop  
1995-96 - MAITRISE IUP TRANSPORT ET LOGISTIQUE - Université Perpignan  
1994-95 - LICENCE IUP TRANSPORT LOGISTIQUE - Université Perpignan  
1994-95 - D.U TOURISME TRANSFRONTALIER - Université de Gérone**Ma recherche :** Responsable Commercial dans le secteur Services Commerciaux en contrat Tout contrat  
Ma région de travail : Languedoc Roussillon. Je peux me déplacer : sur toute la région.  
Salaire souhaité : a étudier.**Expériences professionnelles :**

Années d'expérience : 18

Depuis 08/2013 :

0

De 04/1998 À 08/2013 :

Depuis 2008 :

MISSIONS RÃ%ALISÃ%ES :

1993â€"1994 :

**Langues :** Espagnol - Catalan : TrÃ"s bon niveau - Bilingue / Anglais : Niveau pratique pour les affaires**Atouts et Compétences :**

Stratégie commerciale

- Participation à la définition de la Politique Commerciale, Conditions Commerciales et CGV
- Présentation et suivi des Contrats Commerciaux exclusifs et/ou sélectifs
- Préparation des Tarifs Prix de Vente Publics, du lancement des promotions
- Mise en place de la stratégie publicité et communication
- Préparation des Salons d'expositions Nationaux et Internationaux
- Négociation avec entités financières pour la mise en place du financement
- Analyse des résultats de ventes / C.A par produits / revendeur / secteur / concurrence

Action commerciale terrain

- Prospections et relances commerciales régulières
- Gestion des dossiers de candidatures des points de vente

- Création du réseau de ventes et de son animation
- Études des opportunités clients, et de leurs capacités à optimiser les ventes
- Mise en place d'actions commerciales personnalisées
- Argumentation de vente produits et présentation des offres de prix
- Vente du financement stock/exposition
- Réalisation des objectifs de ventes fixés par la Direction Générale
- Enregistrement des commandes avec acomptes et suivi des encaissements
- Comptes rendus précis sur l'activité générale hebdomadaire
- Force de propositions pour anticiper les évolutions du marché

#### Formateur commercial

- Formation spécifique des vendeurs des différents points de vente
- Management des commerciaux pendant les Salons nationaux
- Intervenant dans le cadre de Formations Commerciales
- Animation de forums commerciaux