



\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*

Nationalité Français  
Marié  
Permis B

\*\* \*\*\* \*\*\*\*\* \*\*\*\*\*

Barr (67140)  
\*\*\*\*\*  
\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

## RESPONSABLE DE SITE ET COMMERCIAL, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2022 /

#### RESPONSABLE DE SITE ET COMMERCIAL

TIP GROUP trailer services - Secteur Grand-Est

*Vente et location de véhicules industriels (Tautliner, Semi-frigorifique, FMA, hydrocureur, polybenne, VUL électrique...).*

*Mes responsabilités :*

*-Développer les locations et la partie atelier sur le secteur Grand-Est.  
- Recherches et réalisations de locations et de contrats de maintenance chez de nouveaux clients.*

*-Gestion des budgets de l'agence.*

*- Manager une équipe de 6 personnes sur la région Grand-Est*

*Références nouveaux clients : Mauffrey, MFT, Schroll, Dupuy, Rhenus...*

*Développement de comptes : Geodis, DB Schenker, Fedex, Stef, Paprec ...*

*Traitement administratif :*

*- Suivi du traitement de la commande (de la commande à la livraison).  
-Gestion des litiges.*

*Prospection et recherche de nouveaux clients :*

*-Utilisation de l'outil CRM (SALESFORCE).*

*-Prospection terrain, téléphonique, mailing.*

mars 2017 / janv. 2022

#### RESPONSABLE COMMERCIAL

MECALUX FRANCE - Secteur Alsace - Vosges - Haute Saône

*Vente de matériels de stockage classique et robotisé pour centres logistiques (solution robotique, rayonnage stockage palettes, rayonnage d'ateliers...).*

*Mes responsabilités :*

*-Développer les ventes sur le secteur Alsace - Vosges - Haute Saone.*

*- Recherches et réalisations des ventes chez des nouveaux clients.*

*Références nouveaux clients : Supra Obernai - Transports Schneider Saint Louis - Adam*

*Boissons Valff - Weber transports Cernay - Gedimat Derrey Grand Est...*

*Développement de comptes : Jung logistique Sélestat - Transports Fuchs Erstein - Leclerc*

*Grand Est...*

*-Négociation et mise en place de contrats cadres grands comptes.*

*Traitement administratif :*

*-Suivi du traitement de la commande (de la commande à la livraison).*

*-I mplantation, réalisation de plan sur logiciel.*

*-Gestion des litiges.*

*Prospection et recherche de nouveaux clients :*

*-Utilisation de l'outil CRM.*

*- Prospection terrain, téléphonique, mailing.*

*Mes réalisations :*

*En 2020: Réalisation chiffre d'affaire annuel 145% de l'objectif dont 22% chez des nouveaux clients.*

sept. 2013 / févr. 2017

#### RESPONSABLE COMMERCIAL

Etablissement BEYLER - Secteur Alsace

Vente de matériels vinicoles (pressoirs, cuves etc). Clientèle : viticulteurs et coopératives viticoles.

Mes responsabilités :

-Développement des ventes sur le secteur Alsace.

Références clients : Cave de Ribeauvillé, Sparr, Triembach...

Traitement administratif :

- Chiffrages et offres commerciales

-Prospection téléphonique et mailing, opérations marketing.

Mes réalisations :

En 2016: Réalisation chiffre d'affaire annuel 108% de l'objectif dont 14% chez des nouveaux clients.

## COMPETENCES

---

Autocad, Excel, Power Point, Word, SALESFORCE

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

|                 |             |
|-----------------|-------------|
| <b>Anglais</b>  | Courant     |
| <b>Allemand</b> | Elémentaire |
| <b>Français</b> |             |