

SEBASTIEN BELIARD

Responsable Commercial

PROFIL

Responsable commercial doté d'une expérience variée du service à la clientèle, je sais prendre en charge la gestion des affaires et la coordination de projets. Mon aptitude confirmée à établir rapidement des relations avec les clients et le public des entreprises est un atout majeur pour atteindre et dépasser les objectifs de vente. Je recherche un poste dans une entreprise dynamique proposant de nouveaux défis..

CONTACT

0757766162

beliards@orange.fr

Les Sables d'Olonne, France

COMPÉTENCES

- Prospection Commerciale
- Gestion d'un portefeuille client
- Management travail en équipe
- Veille concurrentielle
- Négociation Commerciale

CENTRES D'INTÉRÊT

- Course à pied, Trail
- Vélo
- Lecture et théâtre

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

CETh groupe FRAMATOME | 2023 – A ce jour

Responsable Commercial, Les Achards

Missions :

- Reporting d'activité réguliers auprès de la direction, communication des résultats commerciaux, point sur les dossiers en cours.
- Définition du plan d'action commerciale du périmètre, en fonction de la stratégie commerciale et des objectifs de l'entreprise.
- Établissement et négociation des offres commerciales, négociation et signature des contrats, paiement des acomptes.
- Animation de réunions commerciales

Groupe ABCM | 2008 – 2023

Responsable développement Commercial, Coex

Missions :

- Prospection et fidélisation d'une clientèle diversifiée, en adaptant l'approche selon les besoins spécifiques.
- Rédaction des offres commerciales avec les équipes techniques.
- Assurer la fonction commerciale de 5 sites de production
- Organisation et participation à des événements professionnels tels que salons, conférences ou formations
- Management des services ADV des différents sites de production

Groupe RUBIX | 2005 – 2008

Technico Commercial, Niort

Missions :

- Analyse des besoins des clients, recherche des solutions adaptées.
- Prise de commandes sur le terrain
- Développement et suivi de la relation clients afin de garantir leur satisfaction.

Groupe Emile Maurin | 2002 – 2005

Technico Commercial, Lyon

Missions :

- Prospection commerciale avec des stratégies adaptées aux enjeux: terrain, mail, téléphone, réseaux sociaux.
- Développement et suivi de la relation clients afin de garantir leur satisfaction.

WALOR | 1994 – 2002

Technicien Méthodes achats logistique, Legé

Missions :

- Étude des dossiers techniques et des plans des produits à fabriquer en établissant les besoins matériels, les phases de fabrication et la division des tâches.
- Collaboration avec les équipes de production pour résoudre les problèmes techniques et réduire les coûts.
- Analyse des besoins clients et élaboration de devis détaillés pour les projets.
- Suivi des flux de marchandises (entrant et sortant), veille à la rotation et à la disponibilité des produits, recensement des besoins d'approvisionnement.
- Négociation et gestion des contrats avec les prestataires externes (transporteurs, entrepôts).

©AZURIUS – Modelos de currículo

FORMATION

2002 - BTS Négociation Relation Client
Greta NANTES

1998 - BTS Productique Mécanique
Greta NANTES