



Richard POMPIGNAC

COMMERCIAL SÉDENTAIRE

CONTACT

112 La Félière
44850 SAINT MARS DU DÉSERT
richard.bict@gmail.com
06-36-977-798
Permis B

PROFIL

J'ai occupé des fonctions commerciales pendant 23 ans. Je suis à la recherche d'un poste de commercial sédentaire.

COMPÉTENCES

Connaissance générale de l'organisation du fonctionnement d'une entreprise.

Développement du portefeuille clients et prospects.

Mise en œuvre des actions commerciales.

Définition d'objectifs mensuels et annuels.

Rédaction de rapports et de comptes rendus d'activités.

Recrutement et intégration d'un collaborateur.

Maîtrise des techniques d'entretien individuel.

Anglais lu, écrit, parlé.

FORMATIONS

Certification Mener un projet de recrutement
Août 2023 - février 2024
Organisme de formation en ligne Studi

BTS Force de Vente
1997-1999 : Lycée SAINT FÉLIX (Nantes)

1ère année de BTS Commerce International
1996-1997 : Lycée SAINT FÉLIX (Nantes)

Baccalauréat Sciences et Technologies Tertiaires
1995-1996 : Lycée SAINT FÉLIX (Nantes)

BEP Administration, Commerce, Comptabilité
1992-1994 : Lycée SAINT FÉLIX (Nantes)



PARCOURS PROFESSIONNEL

Commercial sédentaire - BICT - Janvier 2005 - Février 2023

- Définir les plannings et les objectifs mensuels et annuels.
- Evaluer les besoins en terme de formation afin d'accompagner et mettre à jour les compétences de nos collaborateurs.
- **Elaborer la politique commerciale avec les dirigeants de l'entreprise visant à optimiser la croissance de cette dernière.**
- **Gérer les clients et les fournisseurs nationaux et internationaux.**
- **Entretenir la clientèle et prospecter pour augmenter le portefeuille clients.**
- Gérer les stocks.
- **Former et mettre en place une politique commerciale participative et interactive.**
- Rechercher et mettre en place un nouvel opérateur téléphonique afin de minimiser les charges fixes de l'entreprise.
- Mise en place d'un nouveau site internet avec une entreprise spécialisée.
- Entrer en contact avec les organismes de formation pour recruter un salarié en alternance en master de marketing afin d'alimenter le site internet de la société BICT.
- Assister et évaluer des candidats lors des épreuves blanches du BTS NRC (Négociation Relation Client).
- Recruter et former un jeune commercial en alternance en BTS NRC, après avoir suivi une formation sur les techniques d'accueil et d'accompagnement d'un élève en alternance.

Technico-commercial - BICT - Juin 2000 - Décembre 2004

- Rechercher une entreprise spécialisée en informatique afin de passer à un outil et logiciel professionnel, formation au progiciel SAGE
- **Réaliser des entretiens clientèle par téléphone et/ou en physique.**
- **Saisir des bons de commande, accusés de réception, bons de livraison et factures.**
- **Elaborer des devis clients et fournisseurs nationaux et internationaux.**
- **Acheter auprès des fournisseurs nationaux et internationaux des raccords, tubes, fournitures industrielles et fournitures de bureau.**
- **Former les commerciaux sur les produits et techniques de ventes.**

INFORMATIQUE

- Maîtrise du Pack Office
- Maîtrise du progiciel SAGE