

Informations personnelles

 Frédéric ANNETTE

 fredannette01@outlook.com

 0696051712

 17 rue Jean Jacques Rousseau
01100 Oyonnax

 30 mars 1986

Compétences

Gestion des appels d'offre ●●●●●

Bureautique-informatique : ●●●●●
Pack office, logiciel Ciel
Compta Gestion, EBP,
SAGE

Négociation ●●●●●

Centres d'intérêt

■ Football

■ Musique

■ Cinéma

Qualités

Qualité relationnelle, productivité,
adaptabilité, rigueur et goût du
challenge

Profil

Professionnel dynamique et motivé avec plus de douze ans d'expérience en vente et en gestion de relations clients dans des secteurs divers. Doté d'un bon relationnel et d'une aptitude avérée à la négociation, je possède une forte capacité à identifier et à saisir des opportunités commerciales.

Formation

BTS Management des Unités Commerciales de sept. 2008 à juil. 2010
Lycée AMEP, Fort-de-France

Baccalauréat STG option Marketing juil. 2008
Lycée AMEP, Fort-de-France

Expérience commerciale

Technico-Commercial de juil. 2020 à déc. 2022
Martinique Boissons Services, Fort-de-France

- Formation de caviste
- Développement du portefeuille client (grande et petite distribution), présentation et promotion des produits
- Gestion des commandes et suivi (Prise et gestion des commandes clients, Suivi des livraisons et gestion des stocks)
- Analyse du marché et veille concurrentielle
- Reporting et atteinte des objectifs (suivi des performances de vente et réalisation de rapports réguliers, participation à l'élaboration des prévisions de ventes et des budgets)

Commercial de juin 2019 à janv. 2020
Alpha Caraïbe Distribution, Fort-de-France

- Secteur alimentaire et cosmétique
- Prise de commandes
- Livraison des produits
- Action commerciale dans les grandes et petites surfaces

Commercial de mars 2014 à avr. 2019
The Caribbean Supplier (TCS), Fort-de-France

- Développement de portefeuille et contribution à la fidélisation des clients existants
- Actions de prospection ciblées auprès des clients et prescripteurs régionaux
- Livraison des produits, gestion des stocks

Technico-commercial de janv. 2013 à janv. 2014
SECURITE ANTILLAISE SARL, Fort-de-France

- Assurer la promotion des offres de services auprès de la clientèle régionale dans le domaine de la vidéo surveillance.
- Développement du portefeuille et contribution à la fidélisation des clients existants

Technico-commercial**de avr. 2012 à oct. 2012**

ALUMINIUM AD SARL, Fort-de-France

- Préparation de devis et de bons de commandes spécifiques à la demande.
- Développement de portefeuille et contribution à la fidélisation des clients existants

Technico-commercial**de sept. 2010 à déc. 2011**

TECHNIC FERRONNERIE, Le Lamentin

Coordonner la réponse aux appels d'offres : élaboration de cahier des charges du prospect ou du client et participation au montage du dossier final

Autre expérience professionnelle

Equipier polyvalent**de sept. 2023 à juin 2024**

McDonald's, Schoelcher

- Accueillir, orienter, informer et encaisser les clients
- Participer aux diverses tâches opérationnelles (prise de commandes, mise en place des produits, inventaire et réassortiment des stocks)
- Collaborer avec l'équipe pour garantir une coordination fluide des activités.