Né le 24/05/1968
91120 Palaiseau
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1001131422

Commercial, technico-commercial

Objectifs

- Mes années d'expérience et ma culture d'entreprise m'ont permis de mettre à profit mon savoir-faire commercial et technique, permettant d'initier de nombreuses affaires, de participer à leur développement jusqu'à la conclusion et assurer la pérennité de mes démarches par un suivi de clientèle rigoureux. J'y ai forgé mon goût du service client, développé mes capacités relationnelles avec tout interlocuteur et mon autonomie sans y perdre humour et disponibilité.
Mon activité commerciale de ces dernières années intègre donc évidemment la vente, de produits et services, mais aussi :
- la mise en oeuvre de démarches d'ouvertures, de compréhension des éléments techniques et structurels des clients (techniciens du bâtiment, responsables de site, acheteurs, D.A.F., collectivités…)
- la formation produit mais aussi règlementaire liée à la sécurité d'utilisation de celuici.
- l'animation de réseaux professionnels et prescripteurs.
- le respect et la sensibilisation des normes de santé publique (saturnisme) leur application et leur diffusion auprès des acteurs de la profession (diagnostic technique immobilier)
- la gestion du SAV et donc la présence constante et opérationnelle auprès des clients.
Ce sont ces aspects plus "impliquants" pouvant être transposés à de nombreux secteurs qui déterminent aujourd'hui mes choix. Ils regroupent une idée simple et efficace: la qualité de la prestation, le respect des engagements.
Par ailleurs et surtout, mes recherches sont orientées vers la Corse principalement mais aussi l'Aveyron (plus généralement Midi-Pyrenées). Le home office est aussi possible.
Bien sur, s'il faut intégrer une formation , ce sera bienvenu car motivant.

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur toute la région Midi Pyrennées, dans les Services Commerciaux.

Formations

DESS

Expériences professionnelles

2009
RESPONSABLE PRODUIT INSTRUMENTS DE MESURES - POLLUANTS DU BATIMENT 01/2006 à 03/2009-Laboratoires Protec (91) 60 collaborateurs -Vente et location d'instruments de mesure pour la détection des polluants du bâtiment: matériel à source radioactive pour la détection du plomb dans les peintures (lutte contre le saturnisme) et autres outils destinés aux experts immobiliers (amiante, parasite du bois, performance énergétique, état des installations gaz et électricité...) -Clientèle sur toute la France à prospecter, conseiller, former. -Gestion de la clientèle, des devis, des financements des livraisons et du SAV. -Assurer la présentation, démonstration et formation des produits dans les centres de formation, les salons professionnels, les syndicats et organisations professionnelles et sociétés de contrôle et de certification (apave, qualiconsult, socotec…)

-Sensibiliser aux normes de sécurité du produit (radioprotection) -Actions marketing (fiches produits, stand, newsletter) CA annuel:1.2 M€

2005
COMMERCIAL HYGIENE DE L'AIR 02/2005 à 12/2005 Igienair (78) 6 collaborateurs -Vente de prestations: mise en propreté des systèmes aérauliques (nettoyage et assainissement des systèmes de soufflage et d'extraction d'air). -Prospecter et développer toute structure équipée d'un système de traitement d'air (hôpitaux, écoles, administrations, industries). -Développer et maintenir le réseau de prescripteurs (responsable de sites, Dalkia, Cegelec, faceo...) -Prise de RDV, deviser, organiser les interventions, prévoir les horaires, les zones de confinement et/ou l'inoccupation des lieux durant les interventions techniques (blocs opératoires, industries). CA annuel: 200K€/an

2004
COMMERCIAL BUREAUTIQUE-SOLUTIONS D'IMPRESSION 09/94-12/04 Danka (94) puis Minolta (77) + 1000 collaborateurs. -Vente et location (financement) de photocopieurs, fax, solutions connectées. Prospection, gestion de parc, suivi clientèle PME/PMI, grands comptes. -Analyse des besoins d'information, rationalisation des flux, préconisation de solutions. -Animation d'un pôle de formation interne pour les nouveaux commerciaux (Minolta). CA annuel: 350K€

Langues

- ANGLAIS parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Gestion et suivi de clientèle, découverte de besoins,
préconisation de solution, argumentation, négociation.
Autonomie, adaptation, organisation et travail en équipe.
Relationnel vaste (techniciens du bâtiment, collectivités, PME,
grands comptes, responsables de site, libéraux...) (Expert)

Permis

B