

Né le 06/07/1979
08190 Asfeld
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1007271433

Technico-commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services Commerciaux.

Expériences professionnelles

2010 :

Ingénieur / Ingénieure sanitaire des eaux
depuis nov. avk france sa (équipementier eau assainissement) blois délégué régional des ventes nord est

2009 :

Chef / Cheffe d'atelier en industrie plastique caoutchouc
pum plastiques groupe st gobain. (négoce de matériaux de construction) reims technico commercial itinérant

2004 :

Technicien / Technicienne en traitement des eaux
cielster (installation et entretien d'appareils de traitement de l'eau) reims technicien de maintenance

2003 :

Régleur / Régleuse sur machine-outil à commande numérique
latour (conception de machines industrielles commandes numériques) bazeilles electricien / automaticien

2002 :

splintex glaverbel groupe st gobain. (équipementier automobile) donchery electromécanicien

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Maîtrise de l'outil informatique, Pack Office.

Techniques :

- Procède à l'installation, au dépannage et à l'entretien d'appareils de traitement de l'eau (adoucisseurs, osmoseurs, piscines...)
- Met en oeuvre la totalité des produits commercialisés (Tuyauteries, canalisations, planchers chauffants, ANC...)
- Intervient sur les installations électriques domestiques.
- Conçoit les études de réalisation de machine à commande numérique (partie mécanique et automatisme ; cahier des charges, schémas, nomenclature, achats fournisseurs...)

- Réalise la maintenance préventive et corrective sur lignes de production industrielle automobile.
- Dépanne et installe les produits blancs électroménagers

Commerciales :

- (AVK) Montage d'affaire sur le secteur Nord-est (19 départements) : Analyse du marché (vecteur +), prescription en BE (ou communes), formation et accompagnement chez le distributeur (Fransbonhomme, Pum, Point P, Prolians...) et (ou) installateurs.
 - (PUM) Assure la gestion et le développement d'un portefeuille de 230 professionnels du bâtiment (Grands comptes, PME, artisans, distributeurs) sur une partie des secteurs 51, 08 et 02.
- Réalise la prescription, l'argumentation et la vente de produits de construction destinés aux professionnels du BTP. Négocie les spécificités des commandes, les conditions de prix, les délais de règlement, veille au recouvrement des créances, gère les litiges fabricants.
- Coordonne et contrôle la chaîne de distribution selon les exigences du client.
 - Transmet son savoir faire aux nouveaux membres du réseau.

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Semi marathonien