Technico-commercial

Né(e) en 1979 · 08190 ASFELD · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1007271433

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Expériences professionnelles

2010 - 2010 — Ingénieur / Ingénieure sanitaire des eaux
depuis nov. avk france sa (equipementier eau assainissement) blois délégué régional des ventes nord est
2009 - 2009 — Chef / Cheffe d'atelier en industrie plastique caoutchouc
pum plastiques groupe st gobain. (négoce de matériaux de construction) reims technico commercial itinérant
2004 - 2004 — Technicien / Technicienne en traitement des eaux
cielter (installation et entretien d'appareils de traitement de l'eau) reims technicien de maintenance
2003 - 2003 — Régleur / Régleuse sur machine-outil à commande numérique
latour (conception de machines industrielles commandes numériques) bazeilles electricien / automaticien
2002 - 2002
splintex glaverbel groupe st gobain. (equipementier automobile) donchery electromécanicien

Langues

Français (Langue maternelle)

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

Loisirs

Semi marathonien

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.