Né en 1976
38080 L'isle D'abeau
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 1107200951

Responsable commercial / technico-commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Rhone Alpes, dans le Bâtiment.

Formations

1993 Niveau BAC D
2006 Obtention des certifications amiante, plomb et DPE

Expériences professionnelles

2011
• Depuis avril 2009 : Responsable commercial : Société de diagnostic 250 k€ de C.A. en 2010, suivi de mon portefeuille existant (ORPI, Square Habitat, Century 21th, etc…), création du service Transaction au sein de l'entreprise, développement du secteur Lyon Valence.

2006
• mars 2006 : Bureau de contrôles (NORISKO), 2 postes occupés dans la société : Depuis janvier 2008 : Responsable de secteur (région Est Lyon) Gestion du portefeuille client (40 agences immobilières, office notarial). Développement des Réseaux (ORPI, Guy HOQUET, Century 21th). Appui technique auprès des clients et de l'équipe composée de deux techniciens. Formations aux nouveaux produits (gaz, électricité). Gestion des plannings De mars 2006 à décembre 2007 : Technico-commercial (région Est Lyon) Production de diagnostic et développement commercial.

2005
• janvier 2005 : Technico-commercial (région Rhône-Alpes et Auvergne) Bureau d'études et de diagnostics (amiante, plomb, états parasitaires, mise en conformité Loi De Robien, sécurité incendie). Visite et sensibilisation auprès des administrateurs de biens dans le secteur de la copropriété et du tertiaire. Suivi administratif. • avril 2004 à janvier 2005 : Technico-commercial (création de poste) CA H .T réalisé : 500 K€ Société EVIN / Fourniture et Pose ascenseur (Lyon) Conseil et chiffrage auprès des Maîtres d'oeuvres (bureaux d'études techniques),des Maîtres d'Ouvrages (promoteurs immobiliers) et des Architectes. Appel d'offres (Publics et privés)

2004
• 2002 - 2004 : Attaché commercial (région Rhône-Alpes) CA H .T 2002 : 170 K€ - CA H .T 2004 : 240 K€ (+ 30 %) Société GAVROCHE (Marseille), développement et suivi du portefeuille client (établissements publics),

2002
• 2000 -2002 : Commercial itinérant Société BOFROST (Meyzieu), prospection en porte à porte, prises de commandes,. • 1994 - 1999 : Gestionnaire de stock Société IKEA, gestion de stock, organisation des préparations de commandes.

Atouts et compétences

• Développement et suivi de portefeuilles clients
• Connaissances des schémas de vente sur appels d'offres (publics et privés)
• Négociation tarifaire (devis fourniture et devis pose)

• Management
• Implication dans le service après-vente
• Collecte, exploitation et ventilation des informations prises auprès de la clientèle
• Respect et suivi de la politique commerciale
• Autonomie et aisance relationnelle

Maîtrise des logiciels WORD, Excel, Outlook. (Expert)

Centres d'intérêts

- Loisirs : cuisine, bricolage, ballade, associatif.