

Né en 1969  
**44390 Casson**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1301150951**

## Responsable commercial bois

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Pays de la Loire, dans le Bâtiment.

### Expériences professionnelles

---

#### **2012 - 2012 :**

Affûteur / Affûteuse de menuiserie

depuis création et développement d' une activité de transformation de bois activite de fabrication de produits profilés bois sur mesure

#### **2011 - 2011 :**

Corroyeur / Corroyeuse en industrie du bois

nov011/avr012 responsable régional secteur bois résineux scierie bois du dauphiné 38 le cheylas  
développement de sciages résineux envers une clientèle de négoce et industriels du bois sur secteur ouest de la france

#### **2007 - 2007 :**

Chef / Cheffe de fabrication en industrie du bois

mai 07/juin 011 responsable produits bois denis matériaux 35 guichen développement de produits bois(  
réalisation des plans de vente , organisation de formation , appui commercial terrain ,)

#### **2006 - 2006 :**

Technicien / Technicienne méthodes en industrie du bois

janv 06/avr 07 technico commercial bois bois&dérivés de retz 44 pornic réaliser des offres de prix en bois  
rabotés et suivi des produits fabriqués

#### **2004 - 2004 :**

Technicien / Technicienne lancement-ordonnancement en industrie du bois

mars 04/janv 06 technico commercial bois & achats sba (filiale de bois&dérivés de retz) négociation contrat  
import bois et réalisation vente de bois tropicaux

### Langues

---

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

### Atouts et compétences

---

En Commerce :

\* Définir et faire appliquer la politique commerciale de l'entreprise

\* Développer un portefeuille de prospects et clients professionnels (industriels de la charpente /ossature bois,  
négoce de bois,négoce matériaux,constructeurs maison bois )

\*Négocier les modalités de contrat de vente , en vérifier les conditions de réalisations.

\*Analyser le marché , définir des nouveaux produits

\*Apporter un appui technique au réseau commercial.

En Suivi d'Affaires :

\* Analyser les besoins du client en terme de faisabilité et rentabilité.

\* Concevoir et élaborer un cahier des charges pour l'achat ou la réalisation d'un produit.

\* Calculer un coût de production et établir un prix de revient.

\* Suivre et contrôler l'avancement technique et la conformité contractuelle de la réalisation de l'affaire.

\* Animer la relation client et lui apporter une assistance technique.

\* Des différentes essences de bois (Résineux français et d'importation, Feuillus, Tropicaux) et de leurs applications

\* Des différentes transformations de bois (brut, raboté, profilé, scié)

\* Des différents incoterms pour l'activité d'importation de bois.

\*Informatique : Word , Excel , et Outlook

## Centres d'intérêts

---

Tennis et VTT.