Né en 1968
30320 Marguerittes
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1310091149

Technico - commercial du batiment

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Languedoc Roussillon, dans les Services Commerciaux.

Formations

B.T.S Technico-commercial (C.F.P, COUBERT , 77, 1994 à 1996)

BAC PRO en maçonnerie et B.A (C.F.P, P. SOLA , 06 , 1983 à 1986)

Expériences professionnelles

2013 à ce jour
Technico-commercial RUST OLEUM, RPM 95 ST LEU, Région Méditerranée Fabricant de peinture industrielle. Suivi des distributeurs bâtiment et industrie, visite entreprise, maitre d'oeuvre, formation des commerciaux itinérant et sédentaire, gestion des linéaires, prescription et préconisation technique sur site, (façade, sol, anticorrosion, étancheurs etc.) Portefeuille de 1.8 M €. Développement 320 KE. 3 restructuration de secteur.

2009 à 2013
Chef d'entreprise ISOL'FACADE30, 30320 MARGUERITTES Ravalement des façades et isolation extérieure, prospection et suivi des chantiers, gestion administrative et comptable, gestion des achats. Qualification de l'entreprise, Qualibat, éco-artisan, pro ite, partenaire bleu ciel 3 salariés, 1 apprenti, CA moyen 300 KE.

2008 à 2009
Chargé d'affaires PLASDOX, (MATERIS PEINTURE) 92 CLICHY Fabricant de peinture pour le bâtiment (façade et intérieure) Région Languedoc, suivi des distributeurs indépendants et des commerciaux. Prescription et préconisation auprès des Maitre d'oeuvre et d'ouvrage. Portefeuille de 1.5 M €.

2002 à 2008
Technico-commercial NATEC, (WEBER BROUTIN) 77 SERVON Fabricant de revêtement de façade pour le bâtiment, (isolation et ravalement). Région méditerranée, Reprise et développement de client grand compte. Portefeuille de 1.2 M €, développement de 300 KE, Prescription auprès des maitres d'oeuvre, ouvrage et syndics.

1996 à 2002
V.R.P exclusif WURTH, 67 ERSTEIN Négoce de matériel et outillage, pour le bâtiment et l'industrie. Dépt : 04 et 05 et 2 découpes de secteur suite au développement client et CA 10 à 20 % de CA annuel et 50 nouveaux client / an. Vente, Prescription, Prospection, Salon, Encadrement.

1989 à 1994
Chef D'équipe TONELLI, 06 NICE Entreprise générale du bâtiment. Chef de chantier, encadrement de 4 personnes

Atouts et compétences

Vente sur différents cycles, Prescription technique, Montage d'affaire, Prospection artisan à grand compte, Développement de ca/client, Informatique // loyal, curieux, aime les challenges, ancien marathonien.

(Expert)