Né en 1969
91590 Cerny
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1403131134

Responsable technico-commercial

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

1998 Formation GRETA technico-commercial en produits Industriels (5 semaines)
1994 Formation PIGIER Anglais (4 semaines)
BAC F1 (construction mécanique)
BEP micromécanique option 1
2007 Brevet de secourisme (premier secours)
2006 Brevet d'encadrement de randonnées en VTT

Expériences professionnelles

2013
SOFTICA 4M€ 25 personnes Fabrication de portes automatiques piétonnières TECHNICO-COMMERCIAL SECTEUR IDF ET REGION CENTRE

2010 - 2012
BESAM (Groupe ASSA ABLOY). 17 M€. 120 personnes Fabrication de portes automatiques piétonnières TECHNICO-COMMERCIAL SECTEUR IDF ET REGION CENTRE Développement du CA du secteur (de 500 K€ à 1 M€ en deux ans) Mise en place et recherche de nouveaux distributeurs ou revendeurs

2009 - 2010
INFINIVI SARL. Signalétique pour st privés ou collectivités locales Produits de bien être destinés à la personne GERANT DE LA SOCIETE 1 personne Commercialisation (Apporteur d'affaires pour la société Biloba signalétique)

2003 - 2008
ECOVERT. 15 M€ 45 personnes - Fabrication de conteneurs aériens et enterrés pour le tri sélectif et les OM destinés aux collectivités. TECHNICO-COMMERCIAL IDF ET REGIONS CENTRE -NORD ET OUEST Développement du CA du secteur attribué (de 2 M€ à 3 M€) Renforcement des contacts envers les élus.

2001 - 2003
GWS : 8 M€. 10 personnes - Fabrication de postes de travail modulaires et ergonomiques RESPONSABLE REGIONAL IDF SUD ET REGION CENTRE Développement du CA du secteur attribué 1 M€ 2000 à 2001 STIC Equipement Fabrication de cloisons modulaires pour bureaux et ateliers TECHNICO-COMMERCIAL SECTEUR IDF SUD ET REGION CENTRE CA réalisé 5 MF 1998 à 2000 SANTALLIER (Groupe GSL) 14 MF. 12 personnes - Emballages maritimes et caisses de transport en bois RESPONSABLE COMMERCIAL DE L'AGENCE DE BONNEUIL SUR MARNE Réalisation de 14 MF - secteur IDF 1998 JET SYSTEMES - Vente de systèmes de marquages industriels informatisés INGENIEUR TECHNICO-COMMERCIAL 1996 à 1997 OTTO Manutention - Matériel de manutention en plastique. TECHNICO-COMMERCIAL SECTEUR IDF SUD ET REGION CENTRE Responsable Technico-commercial Ventes B to B destinées aux entreprises et (ou) collectivités territoriales. Ventes en directes et (ou) par distributeurs Développement du CA du secteur attribué Encadrement personnel ADV Suivi et développement de clientèle Prospection, fidélisation Autonome tout en respectant la politique commerciale définie, facilité d'adaptation, très bon relationnel, sérieux, tenace et

passionné. 1994 à 1996 WORTHINGTON CREYSSENSSAC 200 personnes - Fabrication de compresseurs d'air comprimé TECHNICO-COMMERCIAL SECTEUR IDF 3 départements Développement du CA du secteur attribué de 4 MF à 8MF Ventes en directe et par réseaux de distributeurs 1987 à 1993 SIGNODE groupe ITW (Ex Rebichon Signode) 200 personnes Fabrication de machines de cerclage et de banderolage, collage Hotmelt, marquage agrafage TECHNICO-COMMERCIAL SECTEUR IDF Développement du CA du secteur attribué variant de 8 MF à 20 MF Ventes en directes et par réseaux de distributeurs

Langues

- Anglais : Bonnes notions parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Ventes B to B destinées aux entreprises et (ou)
collectivités territoriales.
Ventes en directes et (ou) par distributeurs
Développement du CA du secteur attribué
Encadrement personnel ADV
Suivi et développement de clientèle
Prospection, fidélisation
Autonome tout en respectant la politique
commerciale définie, facilité d'adaptation, très
bon relationnel, sérieux, tenace et passionné.
Bureautique : Bonne utilisation de Word et Excel (Expert)

Centres d'intérêts

- Athlétisme (ex athlète, dirigeant entraineur); Randonnées, cinéma, restaurant,