

Né en 1982  
**56000 Vannes**  
**5 à 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1403180607**



## Commerciale

### Ma recherche

Je recherche un CDI, sur toute la région Bretagne, dans les Services Commerciaux.

### Formations

**2009 :**  
sept juil.

**2002 :**  
**1999 :**

### Expériences professionnelles

**05/2012 :**  
Chargé / Chargée d'affaires de la construction

attachée technico commerciale loxam rental prospection, développement de la clientèle btp et tp, création et conception des projets de chantiers et fidélisation des clients (étude de prix, visites techniques avec chefs de chantiers, création d'accords cadres) secteur géographique morbihan (56)

**04/2010 - 2011 :**  
Maçon-limousinant / Maçonne-limousinante  
chargée de développement, bâtiment cfa morbihan ; prospection, promotion de l'apprentissage auprès des entreprises et des artisans du btp les maçons, charpentiers, couvreurs, menuisiers, plaquistes, électriciens et plombiers chauffagistes sur tout le secteur géographique du morbihan (56)

**2008 - 2008 :**  
Consultant / Consultante publicité web  
assistante commerciale, mento communication brest création de sites internet

**2007 - 2008 :**  
Chargé / Chargée de recrutement et mobilité professionnelle  
chargée de recrutement, derichebourg interim bordeaux aéronautique

**2004 - 2006 :**  
Assistant commercial / Assistante commerciale en immobilier  
assistante d'agence, queguiner matériaux landivisiau btp ; négoce de matériaux assistante rh crit interim gad, landivisiau

### Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

### Développement et Animations Commerciales

- Planification de tournée commerciale (ciblage, décideurs, préparation de dossiers techniques)
  - Prospecter (phoning, contacts directs, prise de rendez-vous, visite techniques de mise en oeuvre sur chantiers) 80 % du temps sur le terrain, 15 à 30 rdv/semaine
  - Proposer des solutions auprès d'une clientèle B to B, Négocier les prestations (saisies de commandes, planning, délai de livraisons), mise en place d'accords cadres.
  - Vérifier la solvabilité des clients (encours commerciaux)
  - Suivi des objectifs, Fidéliser le portefeuille des clients (reporting) et analyser les résultats des ventes
- Pour information : CFA BTP Résultats : +1.40 % de l'objectif demandé de 160 contrats d'apprentissages
- Création de plan de communication (book de ventes, plaquettes, mailing)
  - Participation aux salons et évènements (ARTIBAT ; BATIVISION)
  - Création et Animations commerciales avec les industriels, la coopérative ARTIPOLE 56 et fournisseurs sur des plateformes techniques,

Lien vidéo de ma Manifestation Evènementielle : Surlignez le lien et cliquez sur youtube

<http://www.youtube.com/watch?v=wPBEVwhp1s8>

### Gestion des Ressources humaines

- Présentation de filières de formations initiales et continues
- Optimiser le placement des intérimaires, et apprentis (visites sur chantiers, placements)
- Collaboration avec les OPCA de la formation BTP l'AREF et le FAFSAB, les syndicats patronaux de la branche professionnelle BTP : CAPEB, FFB, ARTIPOLE

Informatique: Environnement WINDOWS VISTA (Word, Excel, PowerPoint)

Logiciels spécifiques à la GRH : Gestil, Arcole, Anael TT, YPAREO

Logiciels de gestion commerciale : Movex, Selligent, Ultrascore

## Permis

---

Permis Permis B, Permis véhicule

## Centres d'intérêts

---

Passionnée de windsurf, Régates de voile challenge d'hiver au CNML LOCMIQUELIC, natation et course à pieds.

Responsable Pôle Evènementiel de l'association SURFRIDER FOUNDATION MORBIHAN (Expédition TARA, VOLVO RACE, Radio, Tenues de Stands sur les manifestations nautiques)