Philippe Y. - Né le 09/05/1964
44340 Bouguenais
25 ans d'expérience
Réf : 1404221631

Technico commercial

Objectifs

- J'aimerais occuper un poste de technico commercial ou tout autre emploi connexe. Mes qualités professionnelles et humaines qui font de moi la personne dont vous avez besoin sont les suivantes: bonne capacité à mettre en place des stratégies de vente pour développer un secteur géographique, bonne capacité d'adaptation, bonne capacité d'écoute.

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur toute la région Pays de la Loire, dans les Matériaux de construction.

Formations

ESC (icsv)
Master marketing/Vente

Expériences professionnelles

07/2012 à aujourd'hui
Technico Commercial (Pays de La Loire) SEAC GUIRAUD (MATERIAUX DE CONSTRUCTION en Béton -Planchers (poutrelles et hourdis), Toulouse ? Vendre les produits à des négociants en matériaux et à des entreprises de bâtiment ? S'occuper de la prescription des produits auprès des constructeurs de maisons individuelles, architectes, promoteurs et bureaux d'étude ? Solliciter de nouveaux clients et conclure des accords de vente Réalisation de rentabilité et de gestion. AUGMENTATION du CA sur l'année 2012/2013 :+8% grâce au développement de la prescription

10/2010 à 07/2012
Technico Commercial (région Ouest) PBM (MATERIAUX DE CONSTRUCTION en Béton -Préfabrication), PONT AUDEMER ? Vendre les produits à des négociants en matériaux et à des entreprises de bâtiment ? S'occuper de la prescription des produits auprès des constructeurs de maisons individuelles, architectes, promoteurs et bureaux d'étude ? Solliciter de nouveaux clients et conclure des accords de vente Réalisation de rentabilité et de gestion. AUGMENTATION du CA sur l'année 2010/2011 :+13,5% grâce au développement de la prescription

03/2009 à 09/2010
Technico Commercial (région ouest) DEKO COFFRAGES (matériel de coffrage), CHOMERAC (RHONE ALPES) ? Vendre et louer du matériel de coffrage à des entreprises spécialisées en construction et des négociants en matériel de BTP ? Former les entreprises par des démonstrations des produits ? Conclure les ententes de vente ou de location des produits et solliciter de nouveaux clients et récupérer les paiements. Réalisation de rentabilité. Développement du réseau des négociants et du CA location (+30% sur 2009/2010)

01/2006 à 09/2007
Technico Commercial et Directeur régional des ventes (région ouest) 06/2006 à 09/2007 BOUYER LEROUX (matériaux de construction : Briques), LA SEGUINIERE (Pays de la Loire) ? Vendre les divers produits à des négoces en matériaux de construction ? Suivi de la prescription auprès des architectes, bureaux d'étude et CMISTES DIRECTEUR REGIONAL DES VENTES (juin 2006- Mars2007) ? Établir des réseaux de distribution et conclure les accords régionaux et nationaux ? Diriger et évaluer les stratégies de commercialisation des

commerciaux, Technico Commercial (région ouest) FABEMI (Matériaux de construction-dallage et pavage), DONZERE (Rhône Alpe) ? Établir des réseaux de distribution pour les produits et les services ? Développer la prescription auprès des paysagistes et architectes Réalisation de gestion. Accroissement du CA+15% sur l'année 2008 et 2009

01/2006 à 09/2007
Technico Commercial et Directeur régional des ventes (région ouest) 06/2006 à 09/2007 BOUYER LEROUX (matériaux de construction : Briques), LA SEGUINIERE (Pays de la Loire) ? Vendre les divers produits à des négoces en matériaux de construction ? Suivi de la prescription auprès des architectes, bureaux d'étude et CMISTES DIRECTEUR REGIONAL DES VENTES (juin 2006- Mars2007) ? Établir des réseaux de distribution et conclure les accords régionaux et nationaux ? Diriger et évaluer les stratégies de commercialisation des commerciaux,

Atouts et compétences

Conclure des négociations de vente
Présenter et vendre des produits techniques et donner des conseils sur l'utilisation
Développer les réseaux de prescription afin de développer les ventes chez le négociant (Expert)

Centres d'intérêts

- Tennis de table
Football