

**77178 Oissery**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1501301744**

## **Representant commercial / responsable de secteur**

### **Objectifs**

---

Expertise des produits sidérurgiques et fournitures industrielles  
Clientèle : tôlerie, chaudronnerie, charpenterie métallique, serrurerie, revendeur, maçons

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services Commerciaux.

### **Expériences professionnelles**

---

#### **2012 - 2014 :**

Vendeur / Vendeuse grossiste en équipements professionnels

représentant commercial dept 78 92 93 95 fmp fers et métaux de paris clientèle tôlerie, chaudronnerie, charpenterie métallique, serrurerie, revendeur, maçons création et développement d'un portefeuille clients. (150 clients actifs) vente de produits sidérurgiques prescription de la gamme hussemann en bureau prospection sur chantier des gammes produits béton

#### **2010 - 2012 :**

Responsable pôle clients

responsable commercial idf aEGA akustike 91 lisses traitement acoustique secteur industriel création et développement d'un portefeuille clients. (80 clients actifs) encadrement du pole production aEGA. (5 personnes) suivi des réalisations des agents en province négociation achats fournisseurs montage technique sur chantier

#### **1998 - 2010 :**

Vendeur / Vendeuse en véhicules industriels

représentant commercial dept 91 94 groupe kdi clientèle tôlerie, chaudronnerie, charpenterie métallique, serrurerie, revendeur vente de produits sidérurgiques et fournitures industrielles participation active dans l'élaboration du budget secteur et suivi des réalisations kdi hardy 93 aubervilliers / résultat dept. 91 94 augmentation de la marge brute dégagée + 7% an kdi nozal 93 aubervilliers / résultat dept. 93 94 augmentation de la marge brute dégagée + 4% an kdi cm. grands comptes /

#### **1993 - 1998 :**

Technicien / Technicienne distribution en eau potable

responsable de secteur saur groupe bouygues 77 nemours service de distribution et d'assainissement des eaux encadrement des équipes chantier (22 personnes) suivi quantitatif des stations de pompage

### **Langues**

---

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

### **Atouts et compétences**

---

Animation, Développement, Contrôle des compétences de la Force Commerciale  
Respect des objectifs Qualité et Commerciaux  
Recrutement et intégration des collaborateurs  
Définitions des objectifs individuels, accompagnement terrain  
Analyse des marchés clients et prospects, veille concurrentielle  
Suivi et analyse des lignes budgétaires, reporting, suivi des encours clients  
Prospection chantiers et bureaux d'études, prescription, fidélisation de la clientèle  
Vente court et long terme  
Réalisation de prestation d'études techniques en conception  
Conclure chiffrages et négociations, gestion des litiges clients

Informatique  
Outil PC Pack office, GRC et différents logiciels

## Permis

---

Permis permis B

## Centres d'intérêts

---

ACTIVITES EXTRAPROFESSIONNELLES

Depuis 2013  
Membre des Jury  
BTS MUC et NRC  
BAC Professionnel  
Lycée Jean Rose de Meaux