Né en 1982
38430 Moirans
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 1505280350

Technico-commercial itinérant

Ma recherche

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

Formations

2006-2007 :
Licence pro. Thermique énergétique en alternance CARRIER climatisation (mention AB) + Certificat de Qualification Paritaire de la Métallurgie (CQPM).

2005-2006 :
Echange universitaire : University of Mississippi, U.S.A : Marketing & Management 3 OBJECTIFS : LINGUISTIQUE, CULTUREL, SPORTIF (intégrer une équipe de basket).

2003-2005 :
D.U.T techniques de commercialisation en alternance à Grenoble.

2001-2002 :
Classe préparatoire H.E.C, lycée des Eaux-Claires (année validée).

2001 :
Obtention du baccalauréat S.T.T au lycée Louise Michèle.

Expériences professionnelles

Août. 2013/ en poste
Centrales de traitements d'air AERIA : TECHNICO-COMMERCIAL ITINERANT (clientèle BE/installateurs) □Création de secteur (Rhône-Alpes / Auvergne) □Poste en Home-Office □Visites clients installateurs □Prescription bureaux d'études □Visites sur chantiers □Relance des devis □Etablissement de devis, chiffrages, propositions (en collaboration avec le service cotation)

Juillet 2012/août. 2013
Climatisation / pompes à chaleur 3C : TECHNICO-COMMERCIAL ITINERANT (clientèle installateurs) □Vente de PAC et de climatiseurs DAIKIN / TOSHIBA / PANASONIC □ Secteur 38 / 69 □Salons □Etablissement des devis □Prospection

Sept. 2010/juil. 2012
Ventilation / supportage / isolation OUESTISOL : TECHNICO-COMMERCIAL ITINERANT □ Création de l'agence Ouestisol Grenoble □100% de prospection □Clientèle d'installateurs génie climatique □Livraison du matériel, devis, mise en stock...

Sept. 2007/sept. 2010
Ventilation / climatisation FRANCE-AIR : TECHNICO-COMMERCIAL ITINERANT □Développement des départements 73 / 74 □CA passé de 200k€ à 900k€ □Clientèle d'installateurs □Chiffrages / visites chantiers □Application de la stratégie commerciale (marge, ciblage des prospects...)

Sept. 2006/juil. 2007

Climatisation CARRIER : TECHNICO-COMMERCIAL ITINERANT Vente de systèmes de climatisation split systèmes et mobiles Clientèle GSS et distributeurs professionnels (CEF, REXEL...) Négociation centrales d'achat Formation de la force de vente (chef de rayon, chef de secteur) Animations commerciales en surface de vente

Langues

- Arabe / espagnol / anglais parlé: scolaire / écrit: notions

Permis

permis B

Centres d'intérêts

- Basket-ball en compétition depuis 10 ans (esprit d'équipe très développé) de nombreux voyages à l'étranger (Grande -Bretagne, Algérie, Espagne, Suisse)
séjours sportifs aux U.S.A (tournois, stages...)
grande aisance dans le relationnel clientèle (mise en confiance, capacité à créer le besoin, qualités de communication...)