Technico-commercial

54134 Ceintrey · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1508111462

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

1987
1985

Expériences professionnelles

2010 - 2014 — Constructeur / Constructrice de maisons individuelles

maitre d'oeuvre région lorraine société maisons b.bc ceintrey (54). dirigeant de ma société de maîtrise d'oeuvre pour la construction de maisons individuelles et immeubles.

2006 - 2010 — Directeur / Directrice de la construction immobilière

directeur travaux région lorraine groupe geoxia 1er constructeur national de maisons individuelles maison familiale phénix maison castor. directeur de 3 centres de travaux regroupant 40 personnes. réalisation livraison de 200 pavillons sur l'année . ÿüÿüÿüÿüresponsable technico commercial ÿüÿüÿüÿüÿüdevelopper le commerce ÿü centre de profit ÿümanager

2005 - 2006 — Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)

responsable technico commercial sarre union (67) someta fabricant/poseur de cloisons amovibles hg acier tertiaire, erp, hôpitaux. développement commercial du grand est (19 départements) et référencement auprès de maîtres d'ouvrage, d'architectes, maîtres d'oeuvre, économistes de la construction et bureaux d'études.

2003 - 2005 — Technicien / Technicienne après vente menuiserie extérieure

responsable service menuiseries exterieures nancy (54) quincaillerie lorraine négoce en matériaux de construction groupe saint gobain animation d'une équipe de 8 commerciaux.

2000 - 2003 — Ingénieur / Ingénieure bâtiment

responsable technico commercial amiens (80) o.z. alu fabricant de profils aluminium /cloisons amovibles tertiaire, erp, hôpitaux développement commercial du grand est (19 départements) et de la belgique, luxembourg et suisse. référencement auprès de maîtres d'ouvrage, d'architectes, maîtres d'oeuvre, économistes de la construction et bureaux d'études conducteur de travaux boulay et hagondange (57) r.c. bati et s.m.c.r entreprises générales du bâtiment.

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant), Allemand (Courant), Italien (Courant)

Compétences

Gérer et développer un portefeuille clients
Apporter un conseil adapté aux clients et prospects
Définir un plan d'action
Prospecter des clients et analyser leurs besoins et problématiques
Réaliser des réponses aux appels d'offres
Négocier un contrat commercial
Représenter la société et son activité
Fidéliser une clientèle et réaliser des actions spécifiques
Gérer l'aspect administratif, financier et juridique
Mettre en place des partenariats
Assurer la prescription auprès des maîtres d'ouvrage et maîtres d'oeuvre, architectes, économistes de la construction, BE

Manager une équipe technique et commerciale
Recruter, intégrer et former des commerciaux
Définir le plan de formation des collaborateurs
Animer et dynamiser l'équipe

Permis

Permis B, BE

Loisirs

Cavalier/propriétaire passionné par la compétition.

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.