

**54134 Caintrey**  
**0 à 1 an d'expérience**  
**Réf : 1508111462**

## Technico-commercial

### Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les 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 . responsables technico commercial développer le commerce gerer un centre de profit manager

**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 extérieures nancy (54) quincaillerie lorraine négoce en matériaux de construction groupe saint gobain animation d'une équipe de 8 commerciaux.

**2000 - 2003 :**

Ingénieur / Ingénierie 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 (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Allemand (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Italien (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

## Atouts et 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'œuvre, 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 permis B / BE

## Centres d'intérêts

---

Cavalier/propriétaire passionné par la compétition.