Né en 1976
77350 Le Mée Sur Seine
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1605100907

Technico - commmercial b2b

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les Services Commerciaux, l'Electricité et Maintenance.

Formations

Commercial
2013 - Manager efficacement une équipe (management 3.0) - Stratégie Formation

2007 - BTS Négociation Relation Client- académie Martinique

Techniques

1999 - Technico Commercial en informatique - Gréta Martinique

1991 - BTS électronique - académie Martinique

1989 - Bac Pro MAVELEC - Lycée Chateauboeuf - Martinique

1987 - CAP/BEP Electronique - Lycée Chateauboeuf - Martinique

Transport
2010 - D.E.S Voyageur (Capacité de Transport) international - CAPTEC Martinique

Expériences professionnelles

05/2015- 07/2015
CDD- Ingénieur commercial B2B - Delta Security Solutions (Installation et maintenance de systèmes de sécurité) - Prospection. - Proposition solutions protection électronique - Création d'un fichier deprescripteurs (assureurs-architectes-décorateurs-électriciens-etc.)

11/2012- 07/2014
Technico-commercial itinérant B2B - Electric Center (Distributeur matériels électriques) - Prospecter et visiter les clients (grands comptes-PME-professionnels) - Présenter les nouveaux produits chez les architectes/les décorateurs d'intérieurs /les bureaux d'études - Participer à la vente au comptoir (- Accueillir - Conseiller - Vendre) - Mettre en place en collaboration avec les fournisseurs des journées porte ouverte et de formations - Intégration à la vente de nouveaux produits (High Tech - LED) - Recherche de nouveaux fournisseurs - Participer à la stratégie commerciale et marketing - Mise en place en collaboration avec ABB France d'une salle KNX (Domotique) - Progression de 50% du CA de certains comptes clients

03/2003 - 07/2012
Technico-commercial itinérant B2B - M.A.S vert (Consommables - Matériels informatiques - Automatisme de portails) - Concevoir un plan de prospection /plan de tournée - Manager les stagiaires (BTS MUC en alternance) et les nouveaux commerciaux - Accompagnement sur le terrain - Organiser l'activité commerciale - Conception

plan de prospection et de tournée - Définition objectif à atteindre - Elaborer les propositions commerciales (modalités contrat de vente-devis-facture) - Etablir des rapports hebdomadaires (prospection, prévision, suivi clientèle et des affaires) - Contrôler et rendre compte à la direction (reporting - état du marché - concurrence - etc.) - Créer et développer un fichier clients - Négocier les prix d'achat (fournisseur) - Calculer et appliquer les prix de vente - Vendre - Fidéliser - Gestion de la relation client (suivie clientèle -enquête satisfaction, relances etc.) - Suivre les commandes (disponibilités produits, délais de livraison, traitement réclamations) - Mettre en oeuvre la politique commercial - Analyser le chiffre d'affaire et proposer des solutions. - Mettre en place les actions commerciales - Création de documents de communication (logo-slogan-flyers-carte de visite) - Procédure d'appel d'offres

11/2001 - 12/2002
Attaché Technico-commercial B2C- APEX BP SOLAR (Matériels solaires) - Organiser les démonstrations de matériels (salons - foire - expo - centres commerciaux) - Création d'un fichier clients - Montage dossier de défiscalisation

05/1996 - 11/2001
Conseiller Commercial - CONNEXION (Hifi - Tv - électroménagers - téléphonie - informatique) - Implantation et développement des rayons téléphonie mobile et informatique - Responsable de rayons - Participer aux reflets radiophonique (intervention en direct sur R.C.I radio locale) - Ouvrir, fermer le magasin - Contrôler la caisse - Versement banque - Mettre en place des actions de marchandisage (mise en valeur des produits, affichage, etc.) 01/1994 - 12/1995 : Vendeur - CARIB IMPORT (Hifi - Alarme voiture) - Montage d'auto radio, alarme et sonorisation de voiture - Conseil - Vente

Atouts et compétences

- Electrotechnique
- Règle de sécurité
  (Norme NFC 15-100/14-100)
- Courant fort / faible
- Technologie LED (éclairage)
- Electronique
- Automatismes
- KNX (agréer)
- Utilisation appareils de mesures
- Lecture de plans, schéma
- Utilisation automate
  programmable industriel
- Technologie fibre optique
- Optronique
- Utilisation pack office/ EBP…
- Langage de programmation
  informatique
  (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- - Sport : jogging.
- Musique : pratique de la guitare folk.
- Secouriste : titulaire du PSC1