

Né en 1980  
**38890 Saint Chef**  
**0 à 1 an d'expérience**  
**Réf : 1610040923**

## Technico-commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**1996 :**

bep conduite et services dans les transports routiers

**1994 :**

brevet des collèges

### Expériences professionnelles

---

**06/2014 :**

Conseiller commercial / Conseillère commerciale en stores auprès des particuliers  
menuiseries gregoire technico commercial gestion et suivi d'un portefeuille de client existant (constructeur de maisons, artisans, maître d'oeuvres...). prospection et développement du secteur (isère, drôme). suivi des dossiers du devis la livraison sur le chantier. suivi des encours et règlements clients.

**2011 - 2014 :**

Technicien / Technicienne après vente menuiserie extérieure  
ecostyle gérant prospection auprès de promoteurs constructeurs et du particulier pour la vente de menuiseries extérieures (fenêtres, portails, portes de garage...). prise de côtes, chiffrage et suivi de la commande la pose. gestion des fournisseurs ( négociation prix, délais de livraisons, réception des produits). gestion administrative de l'entreprise (suivi des comptes, gestion des payes, organisation et mise en place des opérations publicitaires et promotionnelles).

**2009 - 2011 :**

Attaché commercial / Attachée commerciale en énergies renouvelables  
directeur de magasin energia secteur ain ( 01 ) vente d'énergies renouvelables (panneaux photovoltaïques, pompes chaleur auprès du particulier ). recrutement et encadrement de l'équipe de vents ( 6 8 vendeurs). gestion des dossiers techniques et financiers. ca réalisé en 2m€ ( 2ème magasin de france). ca réalisé en 2,4 m€ ( 2ème magasin de france).

**2006 - 2009 :**

Manager commercial junior des forces de vente  
responsable des ventes recrutement et encadrement de l'équipe de vents ( 6 8 vendeurs). gestion des dossiers techniques et financiers des clients. magasin dans le club millionnaire les 3 années consécutives avec un ca réalisé de 1,8 2 m€ par an.

**2004 - 2009 :**

k par k magasin la tour du pin ( 38 ) vendeur 1ère année, ca réalisé de 360 k€ 560k€ la 2ème année ( club millionnaire vendeur). chauffeur livreur pour les grands moulins de bourgoin livraison de boulangeries sur le secteur rhône alpes.

## Langues

---

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Gestion et suivi d'un portefeuille de client existant (constructeur de maisons, artisans, maître d'oeuvres...).

Prospection et développement du secteur

Suivi des dossiers du devis à la livraison sur le chantier.

Suivi des encours et règlements clients.

Prospection auprès de promoteurs constructeurs et du particulier pour la vente de menuiseries extérieures (fenêtres, portails, portes de garage...).

Prise de côtes, chiffrage et suivi de la commande jusqu'à la pose.

Gestion des fournisseurs ( négociation prix, délais de livraisons, réception des produits).

Gestion administrative de l'entreprise (suivi des comptes, gestion des payes, organisation et mise en place des opérations publicitaires et promotionnelles).

Vente d'énergies renouvelables.

Gestion des dossiers techniques et financiers.

## Centres d'intérêts

---

Football, rugby, cinéma, sorties en famille, bricolage.