Franck R. - Né le 07/03/1969
38070 St Quentin Fallavier
26 ans d'expérience
Réf : 1706070900

Technico-commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Rhone Alpes, dans les Services Commerciaux.

Formations

CAP + BEP Mécanique puis niveau BAC Professionnel en Mécanique Générale

Expériences professionnelles

2014-2016
RESPONSABLE DE SECTEUR en charge des professionnels tels que Bouygues, Vinci, Eiffage, Menuisiers et architectes. (région sud de la France + Paris) ? TERTIA , revendeur exclusif de mur mobile NUSING, semi auto, vitrage plein, mélaminé et stratifié. ? Je réponds aux appels d'offres, je chiffre les devis et j'organise la coordination des poses de chantier avec nos poseurs ; Je finalise les métrages pour lancer la fabrication des murs mobiles et des rails. ? Je participe aux réunions de chantier avec les architectes et les clients. ? Augmentation du CA de 30 %

2009-2014
CHARGE D'AFFAIRES en charge des professionnels de la menuiserie, négoces et architectes. (350 clients sur 24 Depts) en CDI ? FOUASSE, fabricant de mur mobile, cloison amovible, mur accordéon en tissu bois et pvc, store en bois, pvc. ? Nous travaillons sur des appels d'offres de nos clients En parallèle avec le BE et nous faisons découvrir nos produits à une future clientèle. ? Je m'occupe de métrer et de chiffrer les affaires de nos clients puis je finalise avec le BE. ? Augmentation du CA de 40 %.

2008-2009
TECHNICO-COMMERCIAL en charge des professionnels de la menuiserie bois, Paysagistes, Charpentiers et Carrossiers.(2 depts) en CDD. ? PELTIER BOIS, Importateurs, négociants, sécheurs de bois exotique et bois de pays. ? Nous développons ce nouveau secteur pour cette nouvelle agence. (9 agences) ? Belle agence 5000 M3 de bois, une livraison avec nos camions, du chois et de la réactivité. ? De la prospection pour nous faire connaître et présentation de la société et de nos produits et notre savoir faire. ? CA 650 000

2003-2008
RESPONSABLE SUD EST en charge des industriels et des professionnels de la fermeture. (150 clients sur 22 dépts) ? DEPRAT S.A, Equipementier de pièces de volets roulants et de moteurs ? Nous mettons en place avec les clients un cahier des charges pour élaborer de nouveaux procédés d'assemblage ou de motorisation. ? En parallèle avec le BE, nous contrôlons la fiabilité du futur projet. ? En final, nous assurons la formation technique complète des installations. ? CA : 35 % sur 4 ans.

2000-2003
TECHNICO-COMMERCIAL, en charge des menuisiers, négoces et d'architectes. ? ECRAN SYSTEM INDUSTRIES, FABRICANT de volet roulant, portes sectionnelles ? Nous présentons des produits finis standards et apporte les conseils techniques de pose dans le domaine de la menuiserie et de la fermeture. ? CA : 1,5 M + 25 % sur 2 ans. (depts 43, 63, 38, 69).

1995-2000
TECHNICO-COMMERCIAL, en charge de menuisiers, serruriers, d'architectes. ? ILLBRUCK, Fabricant, Conseil

et vente de produits d'étanchéité. ? Nous formons systématiquement les clients aux nouvelles normes européennes. ? Nous présentons la gamme de produit et j'assure les conseils d'utilisation relatifs à l'étanchéité. ? CA : 1M + 10 % sur 2 ans. (dépts 69, 38, 42)

1990-1995
DIRECTEUR COMMERCIAL, vente aux particuliers. VRP à Nîmes (Société SOFRADOU) ? SOFRADOU, Fabricant de chauffage réversible. ? Nous créons l'agence de Lyon, nous embauchons et nous animons 8 commerciaux ? Nous prospectons auprès d'une clientèle de particuliers à l'aide de mailings, télé-prospection. ? Nous assurons les devis, conseil, vente et suivi de l'installation

Atouts et compétences

RESPONSABLE DE SECTEUR
CHARGE D'AFFAIRES
TECHNICO-COMMERCIAL (Expert)

Centres d'intérêts

- Sport : Course à pied, Squash, Billard.
Voyages, Lecture, Décoration, Jardinage