Technicien commercial / Cuisiniste

77940 Flagy · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 1901301159

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/2018
CQP conception vente de cuisines
12/2013
Visa d’aptitude échafaudage fixe
12/2005 — Bac — Lycée
BAC STT gestion commercial
12/2003 — CAP — Lycée
BEP comptabilité

Expériences professionnelles

08/2018 - 12/2018 — Cuisiniste

Accueil client, analyse projet, dessiner un plan à échelle et créer un zoning, réalisation et création d’une scène en 3D, présentation du projet, vente du projet, prise de cote chez le client, passer les commandes puis contrôler les AR, gestion planning pose, monter un dossier de pose, réception de fin de chantier, fidéliser et étoffer son portefeuille client.

02/2011 - 02/2018 — Ouvrier qualifié

Travail sur tout type de toiture, chantier réalisé sur de la rénovation et sur du neuf, rendez-vous et prise de mesures, analyse, préparation et adaptation de différents chantiers, explication du déroulement des travaux aux clients, façonnage du zinc, soudure à l’étain, réalisation petite charpente, création et installation fenêtre de toit, installation d’isolation.

11/2008 - 11/2010 — Technicien poseur

Pose en rénovation/neuf de portes de garage, portes d’entrée, fenêtres, portails, clôtures, portillons, store banne, métrage et prise de cote.

07/2008 - 09/2008 — Technico-commercial

Planification des itinéraires de vente et prospection, prise de cote, préparation dossier client, commande fournisseur, suivi chantier, vente de store extérieur et intérieur de toutes sortes, volets roulants, volets battants, fenêtres, portes, portes de garage, et leurs motorisations.

02/2008 - 06/2008 — Préparateur de commande

Réception de marchandises, expédition de marchandises, gestion des stocks.

01/2008 - 02/2008 — Intérimaire

Missions d’intérim.

10/2007 - 12/2007 — VRP

Vente aux particuliers, analyse des besoins du client, vente de pompes à chaleur Air/Air, Air/Eau, radiateurs brique réfractaire, radiateurs à pierre magmatique, prise de cotes.

05/2007 - 09/2007 — VRP

Vente aux particuliers, porte à porte, prospection de nouveaux clients, planification des itinéraires de vente, démarchage téléphonique, analyse des besoins du client, vente de gouttières, ravalement, fenêtres, portes d’entrée, portes de garages, isolation extérieure, isolation des combles, traitements de toitures, prise de cote.

02/2006 - 04/2007 — Vendeur prêt à porter

Objectifs chiffre d’affaires journaliers, merchandising.

Atouts

Autonome et organisé, Sens du relationnel et goût du challenge, Informatique

Logiciels

Office, Ciel, Sage, Smanager2, Insitu

Permis

Permis B

Loisirs

Histoire, Automobile ancienne, Bricolage

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