# Technico-commercial

60950 Ver sur Launette · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2004151018

## Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat

Zone : Toute la France

Mobilité : sur toute la france

Rémunération : A étudier

Secteur : Bâtiment

## Formations

CAP — CFA D'OQCUERRE

CAP Menuiserie Agencement Apprentissage des machines, outils et des différentes essences de bois ; réalisation d'épures (dessins à échelle réelle) ; calcul des quantités pour la fabrication de bancs, façades de placards en bois, etc. ; réalisation avec machines (scie à ruban, dégauchisseuse, raboteuse, ponceuse à bande, toupie) ; traçages des tenons mortaise (assemblages) au trusquin et réalisation à l'aide de ciseaux de bois et d'un bédane ; collage et vernissage.

Bac +2 — CRP LE BELLOY

Technicien supérieur du bâtiment en économie de la construction Estimation budgétaire de l'ensemble des corps d'état d'une construction : études de prix aux déboursés d'un projet ; représentation et métrage des ouvrages à partir de plans 2D ; estimation des besoins énergétiques et pré dimensionnement des ouvrages de lots techniques ; optimisation des modes opératoires et organisation des chantiers ; estimation du coût total à partir de ratios ou de bordereaux de prix ; calcul du prix de vente aux déboursés d'une construction pour établir le devis.

## Expériences professionnelles

2022-04-01 - 2022-12-31 — Technico-commercial

Vente B to B en menuiserie PVC, aluminium, volet roulant. Développement du portefeuille clients dans les départements 93/94/95/75/92/93/77 Nord /60. Préparation des journées pour trouver de nouveaux prospects ; prise de rendez-vous avec nos partenaires. Présentation, conseil, faisabilité technique de nos produits. Prise de mesure sur les chantiers. Suivi administratif des ouvertures de compte. Élaboration des devis par logiciel PRODEVIS. Gestion des litiges, factures impayées et des SAV.

2021-04-01 - 2022-04-30 — Chargé D'affaire Technico Commerciale en TCE

Développement du portefeuille clients et alimentation du CRM ; création de nouveaux partenariats et prospection de nouveaux projets ; création d'un nouveau réseau de fournisseurs ; prise de contact, analyse des besoins et relevé sur site ; réalisation des devis ; traitement des appels d'offres ; traitement des commandes et des fiches techniques ; passation des projets à nos différentes filiales ; suivi régulier avec les conducteurs de travaux sur l'avancement des chantiers ; réunion chantier avec nos différents partenaires ; suivi administratif des affaires ; réception des travaux ; clôture des affaires.

2014-02-01 - 2018-03-31 — Poseur Serrurier Ouvrier Professionnel

Chef de pose d'une équipe de 3 personnes : Mise en place des chantiers ; vérification des mesures et châssis ; répartition des tâches entre mes coéquipiers ; gestion de la relation clientèle/architecte/syndics selon le type de chantier ; prise de mesures sur les chantiers (portes, fenêtres, portes de garages, vérandas, volets roulants, clôtures, vitrages, façades de magasin) ; gestion des stocks, commandes des fournitures pour le bon déroulement des chantiers.

2014-01-01 - 2014-02-28 — Poseur

Pose et fabrication de rideaux métalliques ; calcul du tablier, calcul des ressorts de l'axe, etc.

2006-01-01 - 2013-12-31 — Poseur serrurier Ouvrier Professionnel

Prises de côtes ; pose de fenêtres, portes d'entrée, volets roulants, vérandas, clôtures, portails, stores banne, façades de magasins, rideaux métalliques, gardes de corps, bardages ; serrurerie ; vitrages.

2005-01-01 - 2006-03-31 — Poseur Compagnon professionnel ouvrier

Pose de fenêtres, portes d'entrée, volets roulants, vérandas, clôtures, portails, stores banne, façades de magasins, rénovation de maison de retraite et gymnase, école.

## Atouts

Vente B to B, Développement de portefeuille clients, Gestion des litiges, Élaboration de devis, Gestion de la relation client, Management d'équipe, Pose et fabrication de menuiseries, Suivi administratif des affaires

## Loisirs

Handball, Rénovation de maisons, Jardinage, Famille, Vélo

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