

Alain T. - Né
60510 Bresles
38 ans d'expérience
Réf : 2007091453

Responsable technico commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Hauts-de-France, dans les Services Commerciaux.

Formations

1999 : Diplôme à Centre le Belloy
Diplôme d'Agent Administratif d'Entreprise

1973 : CAP à Ecole de PIGIER
CAP de Comptable

Expériences professionnelles

2013 - 2014 :

Technico commercial, Conseillers, Soutiens aux poseurs chez Aacs
tehnico-commercial en Menuiseries, Portails, Clotures, Automatisation. Soutiens aux équipes de poses et formateurs des jeunes arrivants, Service après vente, Négociation Fournisseurs et Clients

2013 - 2013 :

Technico Commercial, Métreur chez Verandanet -menuiserie Pvc Aluminium sur Rantigny
Métrage des chantiers de menuiseries et création de Vêrandas (plan maçonnerie, croquis manuel au client si besoin), Devis suivis des devis jusqu'à la fin de chantiers

2011 - 2012 :

Technicien Conseil Commercial, Métreur chez Scintelle -spécialiste De La Menuiserie Pvc, Aluminium sur Mortefontaine
Améliorations habitations professionnels, particuliers, locations etc.
Métrage des chantiers menuiseries, vérandas (maçonnerie, terrasse, croquis sur mesure)

2008 - 2010 :

Technico Commercial chez Sarl Jsm Roxo Fabriquant Menuiseries sur St Paul

2000 - 2008 :

RESPONSABLE Commercial et métreur chez Sarl Horreau Espace -spécialiste De La Menuiserie Pvc, Bois, Aluminium
Métré, commandes fournisseurs, Gestion des plannings de pose, contrôle des prix,
Améliore les habitations des particuliers ou des habitations destinées à la location, tous projets de construction en lien avec les architectes de France.
Propose le soutien pour la demande de permis de construire, accord à la mairie et DDE ainsi que trouver des solutions financières adaptées (en liaison avec différents organismes de financement).

1999 - 2000 :

Vendeur chez Societe Isseurop - Spécialisé Dans La Vente De Cuisines, Salles De Bains Et Menuiseries
Ma fonction était animateur des ventes au magasin et foire afin d'établir des devis et être à l'écoute des besoins des clients

1973 - 1998 :

RESPONSABLE D'ANIMATION RESTAURANT BRASSERIE

Gestion d'un restaurant bar brasserie, de la préparation du service à la fin de celui-ci, gestion des stocks et d'un groupe de 5 à 25 personnes

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

- Mise en place d'un plan de prospection avec fichier client existant ou non
- Présentation des produits auprès des particuliers ou professionnels
- Argumentation, conseil, analyses des demandes et besoins des clients
- Négociation des prix avec les fournisseurs, délais de livraison et services annexes
- Devis, Signatures, suivis des clients, relance des prospects
- Analyse, préparation des besoins pour les chantiers, remontée information
- Capacité d'adaptation à tous produits, de clientèle, trouver des solutions en cas de problèmes
- Suivis des chantiers et soutiens aux équipes de poseurs,
- Gestion, formation, motivation des équipes commerciales, poseurs, secrétaires techniques
- Administratifs, facturation et recouvrement