Technico-commercial Prescripteur

Né(e) en 1972 · 42550 Usson en Forez · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2011121210

Objectif

Cadre Technico-Commercial Prescripteur, je maîtrise parfaitement les techniques adéquates. Je suis à la recherche d’un poste où je peux mettre à profit mes compétences.

Je souhaite monter en compétences vers afin de viser un poste de directeur produit d’ici quelques années.

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Rhone Alpes
Mobilité : sur les régions voisines
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment Second Oeuvre

Formations

2020

Expériences professionnelles

05/2012 - 09/2019 — Cadre Technico-Commercial Prescripteur

Fabrication de protections murales, mains-courantes, pare-chocs PVC, PET et PETG Milieu Hospitalier, Collectivités, Retail, Hostellerie, Distributeurs. Départements Couverts : 21-25-71-39-42-69-01-74-73-43-07-26-38
Dépassement des objectifs chaque année Meilleur Commercial sur 21 CA obtenu 1500K€ Développement commercial, Gestion de grands comptes, gestion de très grands projets en prescription, coordination des approvisionnements avec les équipes, livraisons, gestion technique des entreprises et des réunions de chantier, travail de recouvrement, Suivit, animation et formation des équipes commerciales et technique des distributeurs et poseurs, assurer une veille concurrentielle sur le terrain et remonter les informations, travail sur les sales closing-ratio, gestion d’un fichier de 1500 clients.

03/2010 - 05/2011 — TECHNICO COMMERCIAL RHoNE-ALPES

Les Échets, Ain. Fabrication, de Fauteuils Roulant Verticalisateurs.
Départements couverts : 71-42-69-01 -74-43-38-73-07-26-05
Gestion des clients distributeurs médicaux avec un accompagnement au développement de leur part de CA de la marque dans leur réseau, travail technique de préparation des fauteuils en amont et en présence du patient.CA obtenu 1000K€

05/2006 - 03/2010 — DÉVELOPPEUR D'ACTIVITÉ ET RESPONSABLE D'AGENCE CYLTECH pour le Groupe LBA/THIVEL

Agence de vente et de pose de matériels pour l'autonomie de l'Âge et du Handicap. Départements couverts : Grand Rhône-Alpes, création et développement d’activité et d’une agence, recherche des fournisseurs intégrant le plan de vente dans toute l’Europe, élaboration d’outils d’aide à la vente, mise en oeuvre des outils de promotion, prospection et développement commercial., Développement de partenariats croisés, recherche constante d’informations techniques et réglementaires nécessaires pour la vente et la pose des matériels, développement des relations avec les acteurs majeurs du secteur, proposition de solutions techniques et d’offres commerciales, suivi des dossiers clients (commerciaux & pose).

11/1999 - 05/2006 — Conseillé Technique

Plus grand Show-Room de matériel électrique d'Europe 5000M² :
Eclairage Technique et Décoratif, Appareillages Electrique, Climatique, Courants forts, Courants faibles et Domotique. Travail de solutions techniques et décoratives auprès de clients architectes, électriciens éclairagistes et particuliers, mise en oeuvre des outils de promotion (Actions marketing avec les fournisseurs sur les nouveaux produits), de formation (Formation de professionnels par le biais de fournisseur) participation active au projet régional sur le logement HQE, élaboration & gestion d’une action de communication pour 4 entreprises à destination d’Architectes et des BE 150 personnes invités et de nombreux projets de professionnels et de particuliers réalisés.

05/1997 - 07/1999 — Agent d'Escale

Accueil et renseignement des passagers , enregistrement, embarquement, débarquement, bord à bord des passagers en transit, gestion des UM, gestion à responsabilité de vols
Obtention du Permis Pistes

Langues

Anglais

Compétences

%ïSavoir animer, fédérer, écouter, sens du challenge
%ïGrande Expérience terrain
%ïProactif, Conquérant, Persévérant
%ï Parfaite maitrise de la prescription
%ïNégociateur compétent
%ïExcellentes aptitudes pour la communication orale
%ïGestion de projets et d’équipes dans le cadre d'affaires complexes.
%ïGestion de Grands Comptes
%ïRésolution des conflits
%ïProcessus de gestion des risques et analyses
%ïLeadership d'équipes

Atouts

Mes atouts en termes de qualités sont conquérants, proactif, persévérances, pugnacité, l’écoute, le sens du conseil, la rigueur, l’organisation, la gestion des priorités, le dynamisme et la capacité à gérer la pression au quotidien.

Permis

Permis B

Loisirs

Vélo, Natation, marche à pied, cuisine

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