Frédéric B. - Né en Février 1974
60128 Plailly
22 ans d'expérience
Réf : 2011251354

Responsable commercial/prescripteur batiment

Ma recherche

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

Formations

1988 : Bac +2
BTS force de vente

1987 : CAP
CAP et Brevet de maîtrise en prothèse dentaire

Expériences professionnelles

01/2020 à ce jour :
Responsable d'Activité IDF encadrement de 6 collaborateurs chez Andrews Sykes (spécialiste Location Matériel Cvc (5 Millions De Ca)
Management d'une équipe commerciale et technique de 6 personnes, détecter et gérer les appels d'offres. Prescription et vente de l'ensemble de la gamme de produits auprès des Bureaux thermique, Bureaux de Structure, mainteneurs, entreprises de Gros OEuvre.
répondre aux demandes clients et partenaires qualitatif, conseiller, finaliser et suivre les projets des clients, garantir de la faisabilité et assurer les négociations des conditions de mise en oeuvre

07/2017 - 11/2019 :
Responsable Commercial Prescripteur Paris / IDF chez Schoeck France (fabriquant De Rupteurs De Ponts Thermiques, Isolation Iti Et Ite (15 Millions De Ca)
Gros oeuvre du bâtiment, détecter et gérer les appels d'offres. Prescription et vente de l'ensemble de la gamme de produits auprès de Maîtrise d'ouvrage, Architectes, Economistes, utilisateurs, Promoteurs, Bureaux de Contrôle, Bureaux thermique, Bureaux de Structure,
entreprises de Gros OEuvre.
répondre aux demandes clients et partenaires qualitatif, conseiller, finaliser et suivre les projets des clients, garantir de la faisabilité et assurer les négociations des conditions de mise en oeuvre

07/2003 - 06/2017 :
Chef des Ventes France encadrement de 12 collaborateurs chez Jipe Sas (fabriquant De Bâtiments Modulaires Structure Métallique, 14 Millions De Ca)
Second oeuvre du bâtiment, construction en structure métallique, animation d'une équipe commerciale et technique, proposer le plan de développement du marché Français, prospection de nouveaux clients, négocier et signer les contrats et les référencements nationaux, détecter et gérer les appels d'offres. Prescription de l'ensemble de la gamme de produits, Architectes, Economistes, Utilisateurs, Promoteurs, Entreprises Générales, développer et enrichir un portefeuille clients et partenaires qualitatif, créer, conseiller, finaliser et suivre les projets de mes clients, garantir de la faisabilité et de la rentabilité des projets et assurer les négociations des conditions de mise en oeuvre. Ventes et location court et long terme, Industrie, Événementielle

1998 - 2003 :
Ingénieur Commercial Région IDF chez Delta Protection (fabriquant De Système De Sécurité électronique Intrusion, Télésurveillance, Vidéo Surveillance) Groupe Rentokil Initial
Prospection, vente pour l'Industrie, PME, Collectivité Locale, Particuliers
répondre aux demandes clients et partenaires qualitatif, conseiller, finaliser et suivre les projets des clients, garantir de la faisabilité et assurer les négociations des conditions de mise en oeuvre

1989 - 1998 :
Prothésiste Dentaire chez Laboratoire Bastière Et Claquin sur Versailles

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Encadrement commerciale et technique
- Fort d'une expérience probante en négociation, d'une culture technique second et gros oeuvre du bâtiment, et en prescription
- Spécialisé dans le domaine de la conception et réalisation de projets en bâtiments modulaires architecturés
- Etude et conseil
- Développement de réseau de prescripteurs (Architectes, Maitrises Ouvrage, Economistes
- Création et animation d'un portefeuille clients de type grands comptes
- Traitement des appels d'offres
- Coordination et mise en place des chantiers

Centres d'intérêts

Cuisine, musique, voitures anciennes, motos, activités sportives