

Né en 1977
59112 Annoeullin
0 à 1 an d'expérience
Réf : 2103291249

Technico-commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Hauts-de-France, dans le Bâtiment.

Formations

2013 : Formation
Formation Thermique et acoustique/ CIDB

1998 : Formation à IPRA de Roubaix sur Roubaix
BTS - Force de vente

1995 : Formation à MMI Tourcoing sur Tourcoing
BAC PRO - Maintenance

Expériences professionnelles

01/2014 à ce jour :

Chargé de mission développement durable chez Capeb 59/ Croix
Propection et accompagnement dans la démarche RGE (reconnu Garant de l'environnement), formation, suivi dossier de qualification, Sensibilisation aux différentes aides à la rénovation énergétique

01/2013 - 12/2013 :

Technico-commercial chez Le Relais Metisse / Billy Berclau - Eco Isolant Acoustique Et Thermique Issue De La Filière Du Recyclage Textile à But Sociale Et économique
Démonstrateur/formateur mise en oeuvre, développement Négoces et GSB

08/2010 - 03/2012 :

Coordinateur chantier chez Bati Plus Construction/vermelles
Responsable approvisionnement et livraison de 8 équipes de maçons.
Négociation avec les fournisseurs des prix et délais de livraison.
Implantation chantier/démarrage/affectation équipe/réception.
Suivi d'avancement de chantier (TCE)/ Technicien SAV

03/2008 - 08/2010 :

Technico- Commercial chez Bigmat Delattre / Illies - Couverture / Gros Oeuvre/ Aménagement Extérieur
Responsable d'un portefeuille de 80 clients TCE.
Objectifs en chiffre d'affaire, marge et nouveaux clients.
Négociation avec les fournisseurs des prix achats et des mises en stocks

03/2003 - 03/2008 :

Correspondant d'entreprises TCE chez Reseau Pro Mullet sur Douai
Contact avec les principaux clients professionnels et fournisseurs
Remise de prix et négociation tarif achats
Avant ce poste - Responsable des ventes internes
Coordinateur d'une équipe de 4 vendeurs

05/1998 - 03/2003 :

Vendeur interne chez Reseau Pro Mullet sur St Amand
Ventes aux professionnels et particuliers
Spécialiste couverture /isolation
Responsable libre service

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Prospection et accompagnement dans la démarche RGE (reconnu
Garant de l'environnement), formation, suivi dossier de qualification
Responsable d'un portefeuille /Objectifs en chiffre d'affaire, marge et nouveaux clients.
 Négociation avec les fournisseurs des prix achats et des mises en stocks

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Bricolage, jardinage, randonnées, mécanique