

Né le 04/07/1966
17700 Marsais
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2105111916



Technico-commercial chasseur developpeur

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Bâtiment.

Formations

2022 : Bac Professionnel à Lycée Paul Langevin sur Sainte Geneviève Des Bois
Vente Représentation (mention Bien)

06/1988 : Bac +2 à Etablissement Mounier sur Chatenay-malabry
Action commerciale

Expériences professionnelles

06/2019 à ce jour :

Agent immobilier indépendant chez Mégagence sur Marsais
Marché Sud Charente Maritime, prospection, identification des besoins,
conseils et ventes de biens immobiliers jusqu'à la signature chez le notaire.

09/2017 - 04/2019 :

Responsable technico-commercial CDI chez Plastiform's Fabricant Et Transformateur De Mousses Techniques sur Magnac Bourg

- Créer le secteur Grande Aquitaine 19 départements
- Réalisations des études de conception et de faisabilité dans le domaine des mousses techniques , propositions de solutions techniques
- Fidélisation des clients existants et développement d'un portefeuille 80 clients sur les secteurs géographique : Vendée, Région Centre, Grande Aquitaine et Occitanie
- Développement des activités de chantier dans le domaine du nautisme, le ferroviaire, la sellerie de confort, l'aéraulique et le calage chez les industriels, mise en place et coordination des services dans la réalisation des projets de fabrication
- Participation à la mise en oeuvre des actions commerciales : gestion du lancement de produits, prescription auprès des Bureaux d'études, Responsables d'ateliers et de production
- CA réalisé : 300 k€

07/2007 - 04/2017 :

Chargé d'affaires CDI chez Soliso -technologies sur Nantes

- Reprise et développement d'une clientèle composée d'industriels fabricant des éléments en béton et d'accessoires couverture dans le CA 100 ke
- Prospector et développer des nouveaux leads sur le marché du calage et de la protection le polystyrène dans les PME et les PMI sur 14 départements
- Transformations et intégrations dans le domaine de la couverture et l'étanchéité le polystyrène et la laine de roche pour isoler les bacs aciers et les toitures terrasses
- Mettre en place la politique et la stratégie commerciale en intégrant de nouveaux partenaires industriels : Knauf industrie et insulation, Placo, Rockwool
- Animer et suivre 30 agences : VM, La Mason de l'étancheur, Roofmart, pour valoriser la fabrication de

coffrages en polystyrène destinés aux maçons et de la laine de roche pour les entreprises spécialisées dans les complexes d'étanchéités : Smac, Sopréma et les PME

- Suivre et gérer les coûts de production, les marges et les CA par famille de produits.
- CA réaliser sur la période des 10 ans : 1 M€

01/2006 - 06/2007 :

Responsable de région CDI chez Winco-technologies sur Tregueux

- Mise en place sur la région Grand Ouest d'un isolant de couverture innovant
- Définition d'un plan d'action commercial adapté au marché et à l'environnement concurrentiel en mettant en place des actions commerciales auprès des distributeurs de matériaux, des suivis de techniques de poses pour les couvreurs et des charpentiers ainsi que des plaquistes
- Réalisation des objectifs organisationnels conformément à la mission de l'entreprise, en permettant une augmentation du chiffre d'affaires, des profits et de l'activité grâce à l'élaboration de stratégies collaboratives
- CA 2006: 6000 k€ / CA 2007 : 9800 k€

07/1997 - 12/2005 :

Agent Technico-commercial Cdi chez Lariviere Matériaux De Couverture sur Paris / Limoges

- Juillet 1997 à Décembre 2001 dpt 92 : suivre et développer une clientèle de couvreurs et de négoce de matériaux, rédiger et suivre les offres commerciales
- CA 1997 à 1998 : 8910 k€ / CA 1998 à 1999 : 16900 K€
- CA 1999 à 2000 : 24930 k€
- Décembre 2001 création de l'agence de Limoges, prospections auprès des entreprises de couvertures et de charpentiers, animations commerciales avec la collaborations des industriels spécialisés dans la fabrication de tuiles, d'isolants, d'accessoires de sécurité et d'étanchéité
- CA 2002 à 2003 : 6000 k€ / CA 2003 à 2004 : 8160 k€
- CA 2004 à 2005 : 11000 K€

Atouts et compétences

- Prospecter, suivre et développer des nouveaux leads.
- Créer et développer des nouveaux secteurs géographique.
- Gérer des comptes clients à moyen terme et long terme dans le secteur industriel et artisanal.
- Collaborer et animer des réseaux de distribution de matériaux : Vendée Matériaux, Point P, Gedimat, tout Faire...
- Mettre en place des objectifs commerciaux, des marges commerciales, de manière autonome.
- Prescrire des gammes de produits auprès des acheteurs, bureaux d'études, responsables de production.
- Calculer des coûts de production et appliquer les marges.
- Définir et mettre en place une politique et une stratégie commerciale par famille de produits et par secteur d'activité en toute autonomie.
- Mettre des actions correctives en collaborant avec les services de production