

Né en Avril 1982  
**93150 Le Blanc-mesnil**  
**0 à 1 an d'expérience**  
**Réf : 2105270854**

## Technico-commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services commerciaux.

### Formations

---

**2013** : Formation sur Marcq-en-baroeul

Formation FEE Bat

**2005** : Bac +2 à école CEPRECO-Nord

Diplôme de Technicien Supérieur des Forces de Vente

**2001** : Bac à Lycée Gay Lussac sur Chauny

Baccalauréat Littéraire

**1999** : BAFA

Brevet d'Aptitude aux Fonctions d'Animateur

### Expériences professionnelles

---

**2012 - 2014 :**

Technico-commercial chez Société Lmvr Fermetures

Tuteur d'un commercial en alternance BTS Management des unités commerciales

**2010 - 2012 :**

Technico-commercial chez Société Ternois Fermetures

Responsable d'agence-Recrutement et formation d'un collaborateur en vue de l'extension du secteur

**2008 - 2010 :**

Technico-commercial chez Société Sunnco

Travail en home office

**2008 - 2008 :**

VRP chez Société Deceuninck

Animation d'événements promotionnels

**2007 - 2008 :**

Responsable des Ventes chez Société Fermoba Industries

Responsable d'agence,garant de l'activité du secteur Recrutement, encadrement, coaching et suivi quotidien d'une équipe de cinq VRP

**2005 - 2006 :**

## VRP chez Société Fermoba Industries

### **2004 - 2005 :**

Adjoint au chef de la publicité chez Le Syndicat Agricole  
Secteur Nord-Pas-de-Calais et Belgique Vente d'espaces publicitaires par téléphone aux professionnels de l'agriculture

### **2004 - 2004 :**

Guichetier chez La Poste sur Lille

### **2002 - 2002 :**

Conseiller de vente en téléphonie mobile chez Bouygues Telecom Et Sfr

## **Langues**

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## **Atouts et compétences**

---

Mise en oeuvre d'une politique commerciale et tarifaire -Recrutement, formation et management de collaborateurs  
-Suivi commercial et administratif d'un secteur géographique -Reporting quotidien de l'activité en lien avec les objectifs fixés -Prospection, développement et fidélisation d'un portefeuille clients -Analyse et définition des besoins du client -Proposition d'une solution technique, offre commerciale, négociation et vente -Montage de dossiers de financement via divers organismes prêteurs -Suivi des litiges et des impayés

## **Permis**

---

Permis B