Technico Commercial

Né(e) en 1983 · 54450 FREMENIL · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2106141740

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Grand-Est
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2002 — Formation
Obtention de la formation Monteur poseur PVC/Aluminium

Expériences professionnelles

11/2013 - à ce jour — Technico-commercial
-•7V—g&R WB VçG&WFVæ—" Vâ &2 FR 6Æ–VçG2 Pxistants par le biais de visites
-” –FW" ÆW2 F–f`érents clients à accroître leur chiffre d’affaire
-”N•velopper un chiffre d’affaire sur un secteur donné (8 départements)
-• &VæG&R ÆW2 ÖW7W&W2 7W" 6† çF–W
-”WF lir les devis
-”~—&W" ÆW2 4 V et trouver les solutions adaptées à chaque problème
-•7V—g&R WB G aiter les dossiers clients
-• &÷7 V7FW" ÆW2 &6†—FV7FW0, maîtres d’oeuvre, bureaux d’études, constructeurs MOB…
-”`ormer les clients à la vente des produits

08/2005 - 11/2007 — Gérant de société
-”~—&W" ÆR W'6öæævÀ
-•@rouver une clientèle et apporter une solution à ses besoins
-• &VæG&R ÆW2 ÖW7W&W2 7W" 6† çF–W
-”WF lir les devis, passer et réceptionner les commandes.
-”Vf`ectuer la pose des différents produits, gérer les SAV.
-”~—&W" F÷WFW2 ÆW2 N&6†W2 FÖ–æ—7G atives en relation avec la gestion d’une entreprise
-• &VæG&R ÆW2 N–6—6–öç2 V’ 9&–× ÷6Vç@

03/2005 - 07/2005 — Technico-commercial
-•@rouver une nouvelle clientèle sur un secteur vierge
-• &VæG&R ÆW2 &VæFW¢×`ous auprès des clients
-•6R &VæG&R 7W" ÆW2 6† çF–W'2 ÷W" ise de cotes, suivre l’évolution de ceux-ci
-”~—&W" ÆW2 — V— W2 FR ÷6R ‡ Æ ææ–ærÂ N–Ö ' age de chantier)
-”WF lir et relancer les devis,
-• asser et réceptionner les commandes

01/2004 - 08/2013 — Technico-commercial
-•7V—g&R WB VçG&WFVæ—" Vâ &2 FR 6Æ–VçG2 Pxistants par le biais de visites
-” –FW" ÆW2 F–f`érents clients à accroître leur chiffre d’affaire
-”N•velopper un chiffre d’affaire sur un secteur donné (8 départements)
-• &VæG&R ÆW2 ÖW7W&W2 7W" 6† çF–W
-”WF lir les devis
-”~—&W" ÆW2 4 V et trouver les solutions adaptées à chaque problème
-•7V—g&R WB G aiter les dossiers clients

01/2003 - 12/2003 — Technico-commercial
-”~—&W" ÆR W'6öæævÂ „6ö~— ance)
-•9&ö67W W" GR Ö v 6–â † 67VV–Â 6ö× Fö— , présentation produits)
-”N•velopper le parc clients
-• &VæG&R ÆW2 ÖW7W&W2 7W" 6† çF–W
-”WF lir les devis, passer et réceptionner les commandes.
-”Vf`ectuer la pose des différents produits, gérer les SAV

06/2001 - 12/2002 — Menuisier poseur en formation alternée

-” 7 ^— ir le savoir et les compétences nécessaires à la fabrication, pose de menuiseries PVC, ALU :
-”`abriquer des châssis PVC et ALU
-• oser des menuiseries
-• &VæG&R ÆW2 ÖW7W&W0

Langues

Français (Courant)

Compétences

-•7V—g&R WB VçG&WFVæ—" Vâ &2 FR 6Æ–VçG2 Pxistants par le biais de visites
-” –FW" ÆW2 F–f`érents clients à accroître leur chiffre d’affaire
-”N•velopper un chiffre d’affaire sur un secteur donné (8 départements)
-• &VæG&R ÆW2 ÖW7W&W2 7W" 6† çF–W
-”WF lir les devis
-”~—&W" ÆW2 4 V et trouver les solutions adaptées à chaque problème
-•7V—g&R WB G aiter les dossiers clients
-• &÷7 V7FW" ÆW2 &6†—FV7FW0, maîtres d’oeuvre, bureaux d’études, constructeurs MOB…
-”`ormer les clients à la vente des produits

Permis

Permis B

Loisirs

Sport, Travaux manuels, balades en famille

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