Né en Juin 1979
95210 Saint-gratien
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2303061148

Attaché technico-commercial

Ma recherche

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

Formations

1999 : CAP à École boulle sur Paris
CAP / BEP en Menuiserie agencement

Expériences professionnelles

2022 - 2022 :
Attaché technico-commercial chez Le Holloco sur L'isle-adam
Conseils et ventes de produits de menuiseries extérieurs et intérieurs, gestion des devis et commandes clients (artisans, entreprises et particuliers) jusqu'à la réception des produits, déplacement sur chantier pour prises des côtes et mieux cibler les demandes des clients.

2021 - 2022 :
Vendeur comptoir polyvalent chez Au Forum Du Batiment sur Saint-ouen-l'aumône
Vente de produits de quincaillerie, serrurerie, outillage, électricité et plomberie. Encaissement des ventes et commandes clients. Mise en place des opé commerciales.Gestion commandes fournisseurs et stock agence Réception des commandes fournisseurs, clients et stocks magasin

2005 - 2020 :
Conseiller technique de vente chez La Plateforme Du BÂtiment- Groupe Saint Gobain sur Saint-brice-sous-forêt
Conseiller de vente sur le secteur gros oeuvre et menuiserie. Gestion commandes clients/stock, clients/fournisseurs, propreté rayon et exposition, mise en place des opérations commerciales, mise en avant des fins de séries, gestion des devis clients sur-mesure et surtout appliquer le très satisfaction client

2004 - 2004 :
Vendeur chez Ste Fur - Piscop
Vendeur conseil en revêtement céramiques et pierre naturel sur showroom d'exposition

2002 - 2004 :
Logisticien chez Manpower sur Pontoise
Préparateur de commandes et cariste pare-brise au CDPR RENAULT d'Éragny Contrôleur qualité chez LEAR à ÉRAGNY.(chaîne de production de sellerie RENAULT)

2000 - 2002 :
Vendeur chez Bricostore / Bricorama sur Soisy-sous-montmorency
Vendeur conseil maçonnerie et jardin. Gestion des commandes clients. Mise en place des opérations commerciales diverses. Recherche des besoins clients et trouve les solutions. Gestion des SAV et traitement

des dysfonctionnements et assure le suivi.Garantir les 4P (Plein, Propre, Prix, Présence). Polyvalence et esprit d'équipe

1999 - 1999 :
Menuisier d'intérieur chez Ste Merlin sur Eaubonne
Dans le cadre de mon stage d'apprentissage de fin d'étude, la société MERLIN ma donné l'opportunité de réaliser divers travaux de menuiseries intérieurs aussi bien en rénovation qu'en création (pose de revêtements stratifiés, rénovation de parquet massif, implantation de blocs portes intérieurs et pose de meubles cuisines

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Attaché technico-commercial

Permis

Permis B