

Né en Juin 1980  
**49280 Saint-christophe-du-bois**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2305091443**

## Chargé de clientèle

### Ma recherche

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

### Formations

#### 2012 : Bac +2 à AFPA

- Formation de technicien métreur en réhabilitation de l'habitat
- Diplôme de Niveau IV
- Technicien métreur en réhabilitation de L'habitat TCE

#### 2001 : Bac +2 à Centre vendéen de formation sur Saint Gilles Croix De Vie

Formation menuiserie et agencement nautique

#### 1998 : Bac +2 à Lycée la Providence Cholet

BEP : comptabilité

### Expériences professionnelles

#### 2013 à ce jour :

Chargé clientèle/Métreur chez B.e, Sas K-line sur Les Herbiers

Gestion des dossiers clients en délivrant une expertise technique sur l'adaptation de la pose de la commande à la livraison et sur le respect du DTU. Suivre un portefeuille client, en mettant tout en oeuvre pour obtenir leur satisfaction

#### 2012 - 2012 :

Deviseur A.D.V négocie chez Goplast Menuiserie - Rorthais

- Arrêter la solution technique la mieux adaptée afin d'obtenir les rendements maxima de l'opération,
- Effectuer les calculs techniques et technico-économiques,
- Prévoir les moyens nécessaires à la réalisation des travaux,
- Établir le coût des travaux,
- Établir un programme d'exécution des travaux

#### 2010 - 2011 :

Commercial chez Mikit sur Cholet

- Prospection terrain afin de développer le portefeuille

clients, ciblage des prospects en suivant la politique commerciale de l'entreprise.

- Participation aux salons professionnels, animation du stand et accueil des visiteurs, présentation et commercialisation des produits

#### 2009 - 2010 :

Commercial chez Sarl Huis Clos

- Prospection téléphonique à partir de la liste fournie, en me basant sur le script commercial donné, présentation de l'entreprise et des produits, planification des rendez-vous.

- Prospection terrain afin de développer le portefeuille clients, ciblage des prospects en suivant la politique commerciale de l'entreprise

#### **2008 - 2009 :**

Commercial chez Société Sunnco sur Angers

- Ventes d'installations solaires, photovoltaïques et solaires

#### **2005 - 2007 :**

Cogérant SARL

- Ventes de menuiseries et gestion de chantier auprès du particulier et des professionnels du bâtiment -, RENO 9 - Cholet

#### **2004 - 2005 :**

Poseur chez Sté Avci

- Pose et paramétrage de systèmes de fermeture automatique ou manuelle et de serrureries.
- Démontage de fermetures menuisées afin d'en vérifier l'état du support

#### **2003 - 2004 :**

Poseur Isolation Frigorifique & Chambre Froide chez Sarl L'isoleur - St

- Rénovation de chambre froide industrielle

#### **2001 - 2003 :**

Poses & Fabrications de Menuiserie chez Sarl Cp Menuiserie - Chemillé

### **Langues**

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

### **Logiciels**

---

Pack Office, AutoCAD

### **Atouts et compétences**

---

- Pilotage de projets
- Conception d'une stratégie de fidélisation
- Mise en oeuvre des plans d'actions
- Techniques de communication
- Techniques de prospection commerciale
- Gestion des réclamations clients
- Gestion administrative
- Techniques de vente
- Gestion des conflits
- Méthodes de fidélisation des clients
- Connaissance de la stratégie de vente

### **Permis**

---

Permis B