Technico - Commercial

Né(e) en 1972 · 97615 Pamandzi · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2306080935

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : DOM TOM
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

1993 — Bac +2
Niveau Brevet Technicien Chaudronnerie et Tuyauterie Industrielle
1991 — Bac +2 — ENNA
BEP Structure Métallique
1991 — Bac +2
CAP Ensemble Chaudronné

Expériences professionnelles

2022 - 2022 — Assistant du chef d'agence

- Gestion du personnel (encadrement de 20 salariés)
- Réalisation de plannings
- Relance clients
- Gestion administrative (achats, ventes, facturations)
- Négociation de contrats

2022 - 2022 — Responsable de production

- Gestion du personnel (encadrement de 3 salariés)
- Préparation atelier (calepinage, mise en sécurité, manutention...)
- Achats et devis fournisseurs
- Réalisation de plans
- Gestion des plannings

2016 - 2022 — Assistant au directeur technique

- Rédaction des ordres de fabrication (dessin et calcul d'ébauche)
- Saisie des commandes
- Réalisation des devis
- Renseignement technique auprès d'une clientèle particulière et professionnelle
- Commande fournisseur
- Accueil des clients pour les réceptions marchandises
- Chargement et déchargement des marchandises

2015 - 2016 — Responsable de dépôt

- Gestion des relations ateliers / administratifs
- Gestion des plannings
- Gestion du personnel (encadrement d'une équipe de 22 personnes)
- Cisailleur, plieur, magasinier

2014 - 2015 — Technico-commercial-chef de dépôt

- Ouverture de compte (15)
- Conseils techniques et prise de cote auprès d'une clientèle professionnelle et particulière
- Réalisation de devis techniques, planning
- Relance clients
- Gestion administrative (achats, vente, validation de factures)
- Prise de cote sur chantier

2013 - 2013 — Directeur Commercial

- Gestion de 4 commerciaux
- Réalisation de devis techniques

- Négociation de contrats
- Relance clients

2013 - 2014 — Cellule de reclassement

2011 - 2011 — Technico-Commercial

- Ouvertures de comptes (20), augmentation du CA de 10%
- Vente auprès de professionnels
- Prise de cote sur chantier

2011 - 2013 — Technico-Commercial, Chef d’Agence

- Ouverture de compte (40)
- Gestion du CA (augmentation de 17%)
- Gestion administrative (achats, vente, validation de factures)
- Préparation de devis, planning
- Prises de commandes
- Conseils techniques auprès d’une clientèle professionnelle et particulière
- Prise de cote sur chantier

2004 - 2011 — Technico-Commercial (Responsable d’atelier, Ouvrier Polyvalent)

- Gestion de portefeuille clients (évolution de 60% du CA)
- Multiplication des tournées camions
- Conseil technique et prise de cote auprès d’une clientèle professionnelle et particulière
- Gestion des relations ateliers / administratifs
- Gestion des plannings
- Gestion du personnel (encadrement d’une équipe de 11 personnes)
- Cisailleur, plieur, magasinier

1999 - 2004 — Responsable d’atelier

- Achats de fournitures
- Gestion logistique et transports
- Encadrement d’une équipe de 5 personnes

1994 - 1999 — Responsable d’atelier (Ouvrier Polyvalent)

- Gestion des plannings et des transports
- Cisailleur, plieur, magasinier

1993 - 1994 — Sableur

- Sablage
- Peinture industrielle thermo laquée

Compétences

Définition de plan d’actions commerciales, prospection de clientèle professionnelle, proposition et études de solutions techniques, prise de cote sur chantier, définition des pièces et dessin négociation des conditions commerciales de vente
Manager motivé, capable de diriger le personnel

Permis

Permis B, CACES R482

Loisirs

SPORTS NAUTIQUES (Plongée, Paddle)

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