Né en 1973
50290 Bréville-sur-mer
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2306221557

Technico - commercial

Ma recherche

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

Formations

2010 : Formation
Formation continue : Chape fluide, Béton Auto Nivelant, Béton Auto Plaçant, Plaques de plâtre (KNAUF), Isolation (URSA)

1995 : Bac +2 à IUT du Havre
DUT Techniques de Commerce

1994 : Bac +2 sur Bayeux
BTS Assistant Technique d'Ingénieur

1993 : Bac +2 sur Granville
Baccalauréat Électrotechnique F3

1991 : Bac +2 sur Condé Sur Noireau
Baccalauréat Professionnel Équipement Installation Électrique (Mention A. Bien)

Expériences professionnelles

2009 à ce jour :
Technico-commercial gros oeuvre et second oeuvre chez Sté Laine Materiaux, Groupe Pigeon sur Ducey
développement commercial, gestion de portefeuille clients artisans, agriculteurs, PME/PMI, collectivités et particuliers

2007 - 2009 :
Technico-commercial chez Sté Bétons Chantiers De Bretagne, Groupe Lafarge Betons
attaché à la centrale à béton de Bréhal (Manche) : responsable de centrale, développement commercial, gestion administrative et technique

1999 - 2007 :
Vendeur Pièces Itinérant chez Société Sm3 Concessionnaire Claas Agriculture sur Villedieu Les Poëles
Développement commercial pour les départements Sud et centre Manche, Orne et Calvados (vente de pièces d'usure et consommables dans le domaine des automoteurs : ensileuses, moissonneuses batteuses, tracteurs)

1996 - 1999 :
Dessinateur Bureau d'étude chez Société Chereau sur Ducey

1995 - 1996 :
Commercial chez Société Cegelec sur Granville

1994 - 1994 :
Stage en bureau des méthodes chez Avinov sur St Vigor Des Monts

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, AutoCAD

Atouts et compétences

•Prospection, prise de rendez-vous, organisation des visites
•Vente en B to B (artisans, agriculteurs, PME, collectivités) et B to C (particuliers)
•Préparation des tarifs, des devis.
•Visite et suivi complet des chantiers et gestion des litiges
•Veille concurrentielle et remontée des informations
•Gestion d'une centrale à béton :
Gestion de l'accueil et de la relation client : amabilité, services, propreté…
Gestion des flux de marchandises (commandes, stocks, pertes, réclamations, inventaire)
Gestion des chiffres (mise en place des plannings en fonction des prévisionnels de C.A., contrôle de productivité, retours…
Gestion du personnel : management de 6 personnes, organisation de réunions sécurité, écoute…
Suivi des crédits clients
Pré-facturation et suivi de facturation des clients

Permis

Permis B, Permis C