

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 Matériaux, 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