Technico Commercial

Né(e) en 1994 · 49190 Denée · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 2310261700

Objectif

Trouver un poste où je pourrais mettre en application toutes mes compétence mais également apprendre de nouvelle chose.

Je recherche un poste en B to B.

Ma recherche

Contrat recherché : CDI
Zone : Pays de la Loire
Mobilité : aux villes voisines
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2021 — Bac +3
Bachelor Responsable Développement Commercial
2020 — Bac +3
Formation interne en entreprise pour apprentissage des bases en électricité.
2017 — Bac +3
Licence Pro Service et produit pour l'habitat
2014 — Bac +2
BTS Système Electronique

Expériences professionnelles

2023 - 2023 — Ingénieur Commercial

• Vente de service (LSR ou vente sèche) de solution de sécurité électronique (alarme intrusion / vidéosurveillance / contrôle d’’accès / protection du travailleur isolé)
• Prospection physique et téléphonique en B TO B sur l’ensemble du 49
• Découverte des besoins / recherche et proposition de solution / négociation

2019 - 2022 — Techico commercial

Technico-Commercial domotique, courant faible, alarme
%ª Démarchage pour le développement de la partie domotique
%ª Découvertes des besoins clients et recherche de la solution adaptée
%ª Devis, chiffrage et négociation
%ª Gestion planning pour la réalisation des chantiers en relation avec les autres chargés d’affaires et gestion des techniciens

Intégrateur domotique
%ª Recherche et étude de nouvelle solutions domotique
%ª Installation et programmation
%ª Formation des utilisateurs

2017 - 2019 — Technicien conseil en sécurité

Sous-traitance pour les sociétés Nexecur (groupe Crédit Agricole) et EPS (groupe Crédit Mutuel)
• Conseiller, installer, paramétrer et expliquer le fonctionnement du système à installer
• Déplacement dans tous le Maine et Loire ainsi que les départements limitrophes

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Notions)

Compétences

informatique
Office, adaptabilité à une multitude de logiciel et prise en main rapide / sales forces / smart / devilog / CRM

Domotique - Alarme
KNX Partner / Jeedom / Fibaro / Somfy / Delta Dore / Hager / Vanderbilt / Ajax
Veille technologique active
Installation et maintenance de système
Explication de fonctionnement aux utilisateurs

Commercial
Recherche de solutions adapté au client et anticipation des futurs besoins
Aide au choix et recherche des produits adaptés

Gestion d’une équipe, mise en place et suivie de chantier

Atouts

Je me sert de mes compétence technique acquis au fur et à mesure de mes expérience pour convaincre plus facilement mes clients.

Je m'adapte facilement à un nouvelle environnement.

Je suis curieux et aime découvrir de nouvelle chose.

Logiciels

Sales Force, Crm, Office 365, Google

Permis

Permis B

Loisirs

Pratique du basket en club depuis Basket 18 ans
Lecture
Domotique / Nouvelles technologies
Bricolage / Renovation

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