Technico Commercial

Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 241114175008

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Expériences professionnelles

2013-01-01 - 2024-01-01 — Technico Commercial

Vente et installations Photovoltaïque, Pompe à chaleur, Poêles à granulés, ITE. Mise en œuvre des solutions techniques et suivis des chantiers, vente avec montage des dossiers financiers, CEE et MaprimRénov, coordination des sous-traitants, contrôle de la mise en conformité des installations pour EDF.

2008-01-01 - 2012-12-31 — Responsable Commercial

Organisation d'atelier et prévision des objectifs avec la direction, garant des marges et de la satisfaction des clients, montage des dossiers financiers et animation des réseaux avec Bleu Ciel EDF.

2006-01-01 - 2007-12-31 — Responsable Après-Vente

Obtenir les objectifs fixés par la direction, responsable de la rentabilité économique de l'atelier, prise de rendez-vous et organisation de l'atelier.

2005-01-01 - 2006-12-31 — Conseiller Commercial Après-Vente

Réception personnalisée des véhicules clients, conseils sur l'entretien futur des véhicules clients, vente de véhicules et services après-vente.

2003-01-01 - 2005-12-31 — Technico Commercial

Démonstration, vente et formation sur les nouveaux produits et l'outillage spécialisé, motivation et tournées avec les revendeurs de pièces détachées.

2001-01-01 - 2003-12-31 — Réceptionnaire Carrosserie et Mécanique

Encadrement de 20 personnes, réception des véhicules, planification des ateliers de préparation des véhicules.

1998-01-01 - 2001-12-31 — Conseiller Technique

Interlocuteur privilégié pour développer un logiciel pour suivre les prêts de véhicules, ventes de véhicules hauts de gammes.

1993-01-01 - 1998-12-31 — Technicien de Maintenance Informatique

Portefeuille de 370 experts comptables, responsable des achats matériel, conseil, vente et SAV du matériel informatique.

1991-01-01 - 1993-12-31 — Attaché Commercial

Portefeuille de 150 grossistes sur toute l'Ile de France, démonstration et formation sur les points de vente des nouveaux produits.

Atouts

Analyse des résultats, Politique commerciale, Collaboration et communication, Animation de la force commerciale, Polyvalence commerciale, Culture du résultat, Capacité d'adaptation, Communication, Gestion des imprévus

Loisirs

Pratique de la moto d'enduro, Quad, VTT, Assistance mécanique sur rallye automobile

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