

Né le 01/01/1980  
**78210 Saint Cyr L'ecole**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2501012342**

## Acheteur

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Batiment.

### Formations

---

**12/2003** : Bac +2 à I.C.A Formation de Saint Quentin en Yvelines  
Brevet de Technicien Supérieur Assistant de Gestion

**12/1999** : Bac à L.P.C Colbert de la Celle saint Cloud  
Baccalauréat professionnel de Comptabilité

**12/1998** : CAP à L.P.C Colbert de la Celle saint Cloud  
BEP de Comptabilité

### Expériences professionnelles

---

**01/2022 - 12/2024** :

Acheteur chez Auto-entreprise sur Saint Cyr L'ecole (78)

Gestion d'une dizaine de rendez-vous par jour. Contribuer à la réalisation des objectifs d'achats. Propositions de prix, relance, gestion de la marge.

**01/2018 - 12/2020** :

Chargé d'affaires chez Diam Industries

Gestion d'un portefeuille client professionnels. Prospecter, fidéliser et renforcer les relations auprès des prospects et clients. Contribuer à la réalisation des objectifs de vente. Propositions de prix, gestion des commandes, gestion des réclamations client, planification, compte rendu de visite.

**01/2016 - 12/2018** :

Chargé d'affaires chez Tremco Ilbruck

Gestion d'un portefeuille client de 900 000€. Prospecter, fidéliser et renforcer les relations auprès des prospects et clients. Contribuer à la réalisation des objectifs de vente. Propositions de prix, gestion des commandes, gestion des réclamations client, planification, compte rendu de visite.

**01/2014 - 12/2016** :

Chargé d'affaires - VRP chez Hilti

Gestion d'un portefeuille client de 500 000€. Prospecter, fidéliser et renforcer les relations auprès des prospects et clients. Contribuer à la réalisation des objectifs de vente. Propositions de prix, gestion des commandes, gestion des réclamations client, planification, compte rendu de visites.

**01/2010 - 12/2014** :

Responsable d'agence chez Hilti

Gestion des stocks. Prospecter, fidéliser et renforcer les relations auprès des prospects et clients. Contribuer à

la réalisation des objectifs de vente. Propositions de prix, gestion des commandes, gestion des réclamations client, planification, compte rendu de visites. Mise en place d'évènements.

**01/2006 - 12/2010 :**

Conseiller Clients chez Hilti

Canaux d'actions : téléphone et fax. Réception d'appels clients externes et internes. Démonstrations produits (démonstration Fleet et E-biz, conseils techniques). Offres de prix, études techniques. Gestion en first contact (saisie commandes, organisation SAV, suivi litiges, suivi colis).

**01/2004 - 06/2006 :**

Conseiller Commercial client chez Orange France

Prise en charge des demandes du client : accueil, étude de dossier, fidélisation, vente forfaits et options objectivées.

**01/2003 - 12/2004 :**

Aide déménageur chez Apiway

**01/2002 - 04/2002 :**

Employé de service administratif " finance " chez Thales Laser

Récupération de crédit suivant activité antérieure.

**01/2001 - 12/2003 :**

Employé de service administratif chez Apiway

Établissement de tableaux de gestion, prise de rendez-vous clientèle, gestion du parc informatique, relance facturation.

**01/2000 - 12/2001 :**

Employé au service comptabilité et gestion chez Alphalink

Écritures comptables, rapprochement bancaires, tableaux de trésorerie prévisionnelle.

**01/1999 - 12/2000 :**

Livreur chez Pizza Hut

**01/1998 - 12/2000 :**

Stagiaire chez Chambre De Commerce De D'industrie

Service comptabilité (écritures comptables, encaissements règlements, participation à l'élaboration du budget).

## Langues

---

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : notions / Ecrit : débutant)

## Centres d'intérêts

---

VTT, Tennis, Football, Passionné par les nouvelles technologies