Technico-commercial

Né(e) en 1984 · 57420 Pournoy La Grasse · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 250306001305

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Grand-Est
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

09/2021 — Alexis Grand Est
Formation création d’entreprise
01/2010 — Bac +2
BTS Management des Unités Commerciales
01/2005 — Bac
Baccalauréat Scientifique SVT Spécialité Mathématiques

Expériences professionnelles

03/2024 - à ce jour — Conseiller commercial
Vente de projets de Construction de Maisons Individuelles, prospection de clients, montage de dossiers, élaboration de devis, recherche de terrains, étude de financement.
06/2022 - 02/2024 — Technicien poseur de portes coupe-feu
Pose de portes coupe-feu, lecture de plans, entretien et réparation des éléments posés.
03/2022 - 05/2022 — Technicien poseur de menuiseries
Pose de menuiseries intérieures et extérieures, lecture de plans.
01/2022 - à ce jour — Auto entrepreneur
Vente de produits de menuiserie intérieure et extérieure, prospection, élaboration de devis, négociation, facturation, gestion des commandes, exécution des projets.
09/2017 - 02/2020 — Responsable des ventes
Développer des plans de vente, recruter et former une équipe de vente, analyser les données de vente.
07/2014 - 08/2017 — Technico-Commercial
Vente de solutions techniques, prospection et développement d'un portefeuille clients.
04/2014 - 06/2014 — Conseiller de vente
Vente de produits de bricolage, réapprovisionnement des rayons.
01/2014 - 03/2014 — Technico-Commercial
Développer le chiffre d'affaires en assainissement de charpentes, isolation des combles.
05/2012 - 04/2013 — Technico-Commercial
Vente de produits en Menuiseries, prospection et développement d'un portefeuille clients.
11/2009 - 04/2012 — Technico-Commercial
Vente de produits en Menuiseries, prospection et développement d'un portefeuille clients.
09/2007 - 08/2009 — Commercial en Alternance (BTS MUC)
Vente de produits en Menuiseries, prospection physique et téléphonique.

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant), Allemand (notions), Cambodgien (notions)

Atouts

Négociation de contrats et prix, Conclusion des ventes, Prospection et développement d'un portefeuille

clients, Maîtrise des principaux outils bureautiques informatiques, Utilisation d’un logiciel CRM et ERP (Microsoft Dynamics, PRODEVIS)

Permis

Permis B

Loisirs

Football, Badminton, Automobile, Vélo, Cuisine

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