

37530 Limeray
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 250320085932

Responsable technico commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Centre-Val de Loire, dans le Bâtiment.

Formations

09/1998 : Bac +2 à CFS De L'AFTEC
BTS En Alternance : Action commerciale

09/1993 : Bac à Lycée Balzac
Bac économique et social

Expériences professionnelles

10/2023 à ce jour :

Chargé d'affaire chez Renaulac sur Limeray
Suivi client (distribution et applicateur), Préconisation technique, Formations techniques aux différents types de clientèle, Définition des objectifs commerciaux mensuels et annuels, Veille concurrentielle : stratégie commerciale, positionnement sur le marché, Conduite des négociations sur des cycles de vente longs.

02/2021 - 11/2022 :

Responsable Commercial chez Licata France sur Paris

Suivi et développement du portefeuille client sur la France (distribution, applicateurs et grands comptes), Management agents commerciaux, Gestion des marges et des prix, Préconisation et formation technique, Mise en place des documents techniques français et européens, et du marketing pour la France, Gestion achats fournisseurs, Conduite des négociations sur des cycles de ventes longs, Organisation des plans de prospection terrain, et coordination de la prospection multicanal.

02/2017 - 04/2020 :

Responsable Commercial chez Isobox sur Région Centre

Suivi client (distribution et applicateur), Prescription office HLM et Maître d'ouvrage, Préconisation technique, Formations techniques aux différents types de clientèle, Définition des objectifs commerciaux mensuels et annuels, Veille concurrentielle : stratégie commerciale, positionnement sur le marché, Conduite des négociations sur des cycles de vente longs.

09/2014 - 11/2016 :

Dirigeant chez Jal AÉro sur Limeray

Gestion d'un E-commerce, Développement de la clientèle, Mise en place d'offres, Veille concurrentielle, Optimisation des achats et des stocks, Mise en place des événementiels (Meeting aériens, Salons), optimisation des coûts, Création et gestion de la communication multicanal (réseaux sociaux, presse), Management du Personnel.

12/2002 - 08/2014 :

Technico Commercial chez Parexlanko sur Région Centre Et Idf

Suivi et développement du portefeuille client sur les départements dans la gamme Façades et ITE, Préconisation technique en Bâti Neuf, Bâti Ancien et en l'Isolation thermique extérieure, Formations techniques aux différents types de clientèle, négociants ou façadiers, Prescription auprès des Cabinets d'architectes, Constructeurs de Maisons individuelles et Chantiers, Gestion du crédit Client pour les comptes directs, Référent du syndicat de l'Union des Maisons Françaises secteur Ile de France.

07/1999 - 04/2002 :

Assistant De Programme chez European Homes sur Région Champagne Et Centre

Suivi et Contrôle technique complet des travaux de la première pierre à la remise des clefs aux acquéreurs, Gestion des options Client, Contrôle de l'avancement des entreprises (respect des plannings d'avancées travaux), Adaptation rapide à différents interlocuteurs et différentes situations.

09/1997 - 06/1999 :

Conseiller chez Ccr Carrelage sur Tours

Chargé de la Vente aux entreprises et aux particuliers, Gestion du Balisage rayon (Prix, Promotion ...).

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Italien (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Photographie, Aviation, Rugby