Responsable Technico Commercial

37530 Limeray · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 250320085932

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Centre-Val de Loire
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

1998-09-30 — Bac +2 — CFSA De L'AFTEC
BTS En Alternance : Action commerciale
1993-09-30 — Bac — Lycée Balzac
Bac économique et social

Expériences professionnelles

2023-10-01 - à ce jour — Chargé d’affaire

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.

2021-02-01 - 2022-11-30 — Responsable Commercial

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.

2017-02-01 - 2020-04-30 — Responsable Commercial

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.

2014-09-01 - 2016-11-30 — Dirigeant

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.

2002-12-01 - 2014-08-31 — Technico Commercial

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 Maison Françaises secteur Ile de France.

1999-07-01 - 2002-04-30 — Assistant De Programme

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.

1997-09-01 - 1999-06-30 — Conseiller

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

Langues

Anglais (Courant), Italien (Courant)

Atouts

Prospection commerciale, Négociation des offres commerciales, Analyse de marché, Capacité d'analyse, Réponse aux appels d’offre, Service client, Capacité d’adaptation, Animation de réseau, Grands comptes, Vente en B to B, Utilisation d'un CRM

Permis

Permis B

Loisirs

Photographie, Aviation, Rugby

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