

Né le 08/02/1978
63260 Aigueperse
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2510061515



Technico commercial

Objectifs

Je suis à la recherche d'une opportunité professionnelle en tant que Technico-Commercial BtoB Dans le domaine de la menuiserie PVC , bois , Aluminium mixte Ou tout autre produit de fermeture du bâtiment.

Fort de 26 années d'expérience dans le commerce BtoB, notamment dans la menuiserie extérieure, volets roulants, portes de garages, protections solaires et autres solutions techniques du bâtiment, j'ai construit un parcours riche et exigeant, marqué par la passion du terrain et une forte culture de la performance. J'ai su développer et fidéliser des portefeuilles clients variés, accompagner et former des professionnels, et animer des réseaux de distribution avec rigueur et autonomie. Ces expériences m'ont permis d'affiner ma maîtrise des leviers du développement commercial et de bâtir des relations durables, fondées sur la confiance et la satisfaction client.

Mon écoute active, ma capacité d'adaptation et ma ténacité sont au cœur de mon approche professionnelle. Structuré et orienté résultats, je m'attache toujours à proposer des solutions pertinentes et à assurer un suivi attentif, afin de répondre aux attentes des clients tout en contribuant aux objectifs de l'entreprise. Je maîtrise également les outils CRM et bureautiques nécessaires à un reporting régulier et efficace.

Je serais ravi de pouvoir échanger avec vous sur l'adéquation entre vos attentes et mon profil. Dans cette perspective, je vous remercie par avance pour l'attention portée à ma candidature et reste à votre entière disposition.

Thomas BRUNSWICK

Ma recherche

Je recherche un CDI, dans toute la France, dans le Bâtiment second oeuvre.

Formations

07/1999 : Bac Pro à Saint Thérèse sur Clermont-ferrand (63)

Expériences professionnelles

12/2024 - 05/2025 :

Responsable produits menuiseries et fermetures chez Gedibois Ducros sur Clermont-ferrand (63)

01/2022 - 11/2023 :

Chargé d'Affaires en Menuiseries Aluminium chez Pironin sur Cournon D'auvergne (63)

06/2016 - 01/2022 :

Technico Commercial BtoB 03-12-15-43-48-63 chez Futurol sur Golfech (82)

- Développement et pérennisation d'un portefeuille clients dans le domaine du volet roulant, porte de garage et Brise Soleil Orientable.
- Animation, Formation des nouveaux clients et clients existants à l'argumentaire technique et commercial.

07/2012 - 03/2015 :

Gérant de société Menuiserie Aluminium chez Dp Alu sur Mozac (63)

Conception - Fabrication - Installation de menuiseries aluminium

10/2011 - 11/2012 :

Technico-Commercial 03-42-43-63 chez Minco sur Aigrefeuille Sur Maine (44)

- Développement et pérennisation du portefeuille clients dans le domaine de la menuiserie extérieure mixte Bois/Aluminium.
- Animation, Formation des réseaux de distributeurs à l'argumentaire technique et commercial - tournées duo

09/2006 - 01/2010 :

Technico Commercial BtoB Rhône Alpes / Auvergne - Animateur Réseau chez Maugin - Terres De Fenetre sur Saint Brevin Les Pins (44)

- Animation, Formation des nouveaux adhérents et leurs salariés à l'argumentaire technique et commercial
- Développement, animation et pérennisation du portefeuille de clients de revendeurs spécialisés dans le domaine de la menuiserie PVC et Aluminium.

2003 - 2006 :

Technico Commercial BtoC chez Allier Stores Et Fermetures sur Bellerive Sur Allier (03)

- Développement du portefeuille clients dans le domaine des ouvertures - fermetures de l'habitat

2001 - 2003 :

Technico-Commercial BtoB / BtoC chez Alutec - Euroverre sur Clermont-ferrand (63)

- Développement du portefeuille clients dans le domaine des ouvertures - fermetures de l'habitat

1999 - 2001 :

Attaché Commercial chez Aluglace sur Gannat (03)

- Conception, fabrication, installation de menuiseries aluminium.
- Développement du portefeuille clients dans le domaine des ouvertures - fermetures de l'habitat

Langues

Anglais (Oral : bonnes notions / Ecrit : intermédiaire)

Logiciels

Pro devis

Atouts et compétences

- ☐ Accompagnement terrain
- ☐ Management d'équipes
- ☐ Promotion de la marque dans des salons professionnels
- ☐ Développement des compétences clients
- ☐ Formation Technique et Commerciale
- ☐ Expertise Technique
- ☐ Organisation du temps de travail
- ☐ Reporting via CRM
- ☐ Autonomie dans le pilotage de mon activité
- ☐ Gestion et suivi des SAV

- ☐Analyse stratégique des besoins clients
- ☐Réseau relationnel professionnel
- ☐Prospection - fidélisation
- ☐Négociation

Permis

Permis A, Permis B

Centres d'intérêts

- Nautisme-Voile
- Golf
- Trail - running