

Né le 16/02/1972

67440 Reutembourg

Plus de 10 ans d'expérience

Réf : 2510241522

Responsable de secteur tp - aménagement extérieur / assainissement

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur toute la région avec une rémunération plus de 3000 euros, dans les Matériaux de construction.

Expériences professionnelles

2024 - 2025 :

RESPONSABLE DE SECTEUR TP sur Reutembourg (67)

2023 - 2023 :

Responsable de Secteur EST / LUXEMBOURG chez Terageos

Société de fabrication Française de géosynthétiques : Géotextile, drainage, Accroche terre, anti-racine, renforcement des sols,...

Suivi d'une clientèle de négoce sur l'Est de la France, prescription BE TP / BE VRD

Portefeuille : 250 clients région Est / CA 1.5 M€

2019 - 2023 :

TECHNEAU chez Responsable De Secteur Est

Société de fabrication Française de produits pour l'assainissement : Relevage, séparateur hydrocarbure, graisse, décanteur,

Suivi d'une clientèle de négoce sur l'Est de la France, prescription BE, TP,...

Portefeuille : 250 clients région Est / CA 1.5 M€

2015 - 2019 :

Responsable de secteur EST / LUXEMBOURG chez Beton Muller

Société de fabrication Allemande de produits en béton : regards, anneaux, cadres, tuyaux en béton, ouvrages en béton,...

Prospection, études techniques et financières, création et suivi d'une clientèle de négoce en France et au Luxembourg.

Portefeuille : 80 clients région Est - 25 Clients au Luxembourg (Négocios et TP)

CA 2 M€ - Encadrement 1 TC

2007 - 2015 :

Responsable d'Affaires France chez Hermann Peter Kg

Société de fabrication Allemande de produits en béton : pavés, dalles, marches blocs,..

Prospection, études techniques et financières, création et suivi d'une clientèle de négoce.

Portefeuille : 180 clients région est (Négocios, TP, GO,..) - CA 1.5 M€ - Encadrement 2 personnes (1TC + 1EB).

1993 - 2007 :

HEDA SA chez Responsable D'affaires Alsace-lorraine

Société de fabrication française de portails, clôtures, tambours, barrières,

Prospection, études techniques et financières, création et suivi d'une clientèle grands comptes, pose, suivi de

commandes, suivi de travaux, réception de travaux.
Portefeuille : 600 clients région Est - CA 2.7M€

Commercial itinérant de 1993 à 2001 puis Responsable d'Affaires de 2001 à 2007 par une promotion interne.

Langues

Allemand (Oral : courant / Ecrit : avancé)

Atouts et compétences

Commercial :

- Suivi du CA et des Clients
- Garantir la bonne application de la politique commerciale
- Réaliser une veille sur le marché
- Identifier des pistes de développement
- Négocier les contrats complexes

Gestion :

- Contrôler les budgets
- Analyser les résultats
- Assurer le reporting à la direction commerciale

Permis

Permis B