Technico commercial

59260 Lille · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2606170822

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Hauts-de-France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2020-06-30
Brevet des Collèges
2020-06-30 — CAP
CAP Métier de la sécurité

Expériences professionnelles

2024-04-01 - 2026-04-30 — Technico commercial BtoB / BtoC

Prospection et vente de solutions de sécurité auprès de clients BtoB et BtoC. Analyse des besoins, démonstration des systèmes, argumentation commerciale, accompagnement technique, réponses aux questions, explication des fonctionnalités, mise en confiance, gestion du suivi client, service après vente et résolution des problématiques clients.

2023-11-01 - 2024-04-30 — Conseiller Commercial

Accueil, écoute et accompagnement des clients dans la gestion de leur dossier. Prise de rendez vous, planification et coordination avec les centres, traitement des demandes par mail et suivi administratif complet.

2022-07-01 - 2023-10-31 — Agent de sécurité

Accueil, conseil et fidélisation. Surveillance de l’entrée de l’établissement, contrôle visuel du contenu des sacs, réalisation de rondes de nuit régulières pour vérifier que toutes les issues sont correctement sécurisées et qu’il n’y a aucune trace d’activité suspecte.

2021-11-01 - 2022-07-31 — Manœuvre bâtiment

Travaux de démolition, de déblayage, de remblayage, de terrassement et de préparation de chantier pour tous types de projets BTP. Chargement, déchargement et manutention de matériaux dans le respect des gestes et postures de travail.

2021-02-01 - 2021-11-30 — Cariste (CACES 1A interne)

Préparation des commandes : sélection des produits, optimisation de l’espace de stockage, organisation et rangement des marchandises dans l’entrepôt. Utilisation d’un engin de manutention, maîtrise de la conduite et des règles de sécurité.

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Notions)

Atouts

Prospection, Vente de solutions de sécurité, Analyse des besoins, Démonstration des systèmes, Argumentation commerciale, Accompagnement technique, Gestion du suivi client, Service après vente, Résolution des problématiques clients, Maîtrise des outils bureautiques (Word, Excel, Outlook), Excellent sens du contact, Ponctualité, Organisation

Permis

Permis B

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

sur pmebtp.com.