Commercial terrain BtoC

79000 Niort · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2609191314

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Nouvelle-Aquitaine
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/1996 — CAP — CFA Vincennes

Apprentissage plomberie (CAP plomberie – diplôme non obtenu) Formation pratique en plomberie, carrelage, couverture et charpente.

Expériences professionnelles

01/2025 - 12/2026 — Conseil commercial & coordination terrain

Responsabilités de la vente au suivi commercial et opérationnel des chantiers /: prospection, découverte des besoins, visites techniques, relevés photos et mesures, identification et prescription des travaux, création, chiffrage et mise en forme pédagogique des devis, calcul des marges, négociation, signature, encaissement des acomptes, préparation et coordination des chantiers, suivi client jusqu'à l'exécution.

01/2024 - 12/2025 — Agent commercial en énergie renouvelable

Développement commercial dans le 79 /: prospection, création de réseau, visite technique, étude énergétique et financière, devis, négociation, signature. Vente principalement photovoltaïque, pompes à chaleur air air et air eau.

01/2023 - 12/2023 — Animateur commercial

Stand en centre commercial /: accroche, qualification rapide du besoin, argumentation, prise de rendez vous technique, prospection intensive ("H /7 /h/j, 5 /j/semaine). Classé parmi les 3 /premiers commerciaux de la région.

01/2021 - 12/2022 — Agent commercial en énergie renouvelable

Découverte des besoins, proposition de solutions photovoltaïques et pompes à chaleur, suivi commercial du projet.

01/2020 - 12/2020 — Agent commercial en énergie renouvelable

Prospection particuliers et vente de pompes à chaleur air air/air eau, panneaux photovoltaïques, ballons thermodynamiques.

01/2019 - 12/2019 — Porte à porte

Vente de contrats énergie et isolation /: observation, écoute, adaptation, persévérance et assertivité.

01/2018 - 12/2018 — Recruteur de donateurs

Face à face intensif /: minimum 400 personnes abordées/jour, écoute, aisance orale, persévérance, prise de contact.

01/2010 - 12/2017 — Commerçant ambulant, démonstrateur

Vente directe dans foires et salons ("H /60 /000 /km/an) en France & Belgique /: négociation, encadrement des vendeurs, prospection directe et téléphonique.

01/2009 - 12/2009 — Responsable mise en place procédure d'accueil

Observation, écoute, débriefing, proposition d'axes d'amélioration pour les départements 53, 49, 44, 85.

Atouts

Observation, Écoute, Découverte besoins, Visite technique, Prescription, Relevés et mesures, Chiffrage, Devis, Calcul de marge, Argumentation, Négociation, Signature, Suivi client, Coordination chantier, Recommandation, Proactif, Autonome, Empathique, Autodidacte

Permis

Permis B

Loisirs

Sciences comportementales et cognitives, Arts martiaux, Sport (plus de 30 ans de pratique), Méditation

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