

67140 Barr
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 260924093132

Technico□commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Grand-Est, dans le Batiment.

Formations

11/1998 : à CCI de Lyon
Techniques de vente (formation en alternance)

06/1998 : Bac +2 à La Martinière Terreaux
BTS Froid et Climatisation

Expériences professionnelles

09/2019 - 10/2025 :
Ingénieur commercial chez Sauter Régulation
Détection et suivi de projets tertiaires et industriels de la phase d'élaboration avec les bureaux d'études jusqu'à la réception des installations et la maintenance.

05/2017 - 09/2019 :
Technico□commercial chez Cgr Robinetterie sur Strasbourg
Prospection et suivi des clients chauffagistes et thermiciens du secteur.

01/2012 - 02/2017 :
Technico□commercial chez Gazechim Froid sur Strasbourg
Distributeur de fluides frigorigènes. Responsable du suivi commercial des clients et prospects sur 14 départements. Présentations techniques et prescriptions suivant l'évolution de la législation.

01/2010 - 12/2011 :
Technico□commercial chez Panasonic France sur Strasbourg
Suivi des clients distributeurs, mise en place de la stratégie commerciale, prospection de nouveaux clients.

01/2009 - 11/2009 :
Technico□commercial chez Isosud sur Lyon
Fabricant de menuiserie PVC. Ventes de menuiserie PVC aux professionnels. Mise en place d'un réseau de partenaires.

01/2006 - 12/2008 :
Technico□commercial chez Gff sur Béziers
Distributeur de matériel frigorifique et de climatisation. Responsable du suivi commercial des clients et prospects sur 3 départements, établissement des devis et suivi des ventes.

01/2004 - 12/2006 :

Ingénieur commercial chez Honeywell Hbs sur Paris

Étude et vente de grands projets (CVC, GTC, Sécurité) : découverte des projets, définition technique des solutions, prescription auprès des promoteurs, maîtres d'ouvrage et bureaux d'études, vente et suivi des affaires aux installateurs.

01/2000 - 12/2003 :

Technico-commercial Prescripteur chez Daikin Sa sur Clermont-ferrand

Rôle de prescripteur auprès des bureaux d'études et architectes, suivi des installateurs. Augmentation du chiffre d'affaires de 85 % en trois ans.

06/1998 - 12/1998 :

Chargé d'affaires chez Fidec sur Lyon

Installateur en froid et climatisation. Prospection de nouveaux clients, établissement de devis et suivi de chantier.

01/1998 - 12/2000 :

Technico-commercial, responsable produit chez Eliwell Sa sur Paris

Régulation électronique pour le froid commercial. Metteur au point sur les systèmes de GTIC, développement produit en relation avec l'usine, suivi commercial d'un portefeuille client (installateurs, distributeurs, fabricants) en Rhône-Alpes.

Permis

Permis B