

97310 Kourou
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 2610062033

Technico commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Batiment.

Formations

12/2025 : Bac +5 à ISCOD Paris
MBA Business Development - Négociation & vente Stratégique B2B

12/2022 : Bac +3 à Faculté des métiers d'Essonne Evry
Bachelor Responsable développement commercial

12/2021 : Bac +2 à Institut St Pierre Brunoy
BTS Gestion de la PME

12/2017 : Bac à LP Elie Castor
BAC Gestion Administration

Expériences professionnelles

08/2026 - 12/2026 :
Commercial itinérant chez Triton Guyane sur Petit saut
Prospection et développement d'un portefeuille de clients professionnels sur le territoire guyanais ; visites clients, négociation B2B et conclusion des ventes ; conseil technique sur les essences, usages et caractéristiques des bois ; élaboration et suivi des devis, factures et paiements ; suivi commercial dans Business Central et TritonTracks ; fidélisation, gestion des réclamations et suivi après-vente ; reporting de l'activité, suivi du chiffre d'affaires et des marges ; veille commerciale et représentation auprès des partenaires.

11/2025 - 08/2026 :
Chargé de mission commerciale chez Sodexo Guyane Services sur Kourou
Pilotage des réponses aux appels d'offres publics (RC, CCTP, CCAP) ; rédaction des mémoires techniques et structuration des offres ; coordination des équipes opérationnelles ; chiffrage et analyse financière des prestations ; suivi des consultations, relation avec les donneurs d'ordre et identification d'opportunités.

10/2023 - 10/2025 :
Assistant Grands Comptes Multi énergies chez Économie D'Énergie sur Paris
Développement et consolidation du chiffre d'affaires ; gestion de la relation client et des réclamations ; préparation des supports pour les comités de pilotage ; analyse et suivi mensuel des KPI.

09/2019 - 09/2023 :
Chargé de la relation clients & Assistant Grands Comptes chez Trescal sur Rungis
Participation aux appels d'offres et à la négociation de contrats ; déploiement d'une offre " Asset Management " ; étude de marché et sourcing de partenaires ; suivi des contrats et des indicateurs qualité, quantité et délais ; développement d'un compte du secteur de la défense ; gestion du portefeuille clients et reconquête des clients perdus ; coordination des sous-traitants ; facturation et suivi des règlements.

05/2019 - 06/2019 :

Assistant de direction chez Sr Conseil Paris sur Yerres

Participation au recrutement (sourcing et préqualification) ; suivi des commandes ; réalisation d'un prévisionnel budgétaire ; gestion des congés et absences ; création et suivi d'un planning de rendez-vous.

Permis

Permis B