Technico-commercial BTP

75020 Paris · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2611061430

Ma recherche

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

Formations

2015 — Bac +3 — Université Badji Mokhtar
Licence Génie Civil
2013 — CICAM
Certificat – Conducteur d'engins (Pelle hydraulique)
2012 — Bac
Baccalauréat Sciences de la Nature et de la Vie

Expériences professionnelles

2026-05-01 - 2026-12-31 — Réceptionniste

Accueil et accompagnement d'une clientèle internationale. Gestion des réservations, des arrivées et des départs. Traitement des demandes clients et coordination avec les différents services. Garantie d'un service de qualité et de la satisfaction client.

2022-06-01 - 2025-08-01 — Gérant

Gestion opérationnelle et financière de l'établissement. Management, recrutement et encadrement des équipes. Développement commercial, fidélisation de la clientèle et optimisation de la rentabilité. Pilotage des achats, des stocks et des relations fournisseurs.

2020-08-01 - 2022-03-01 — Responsable Commercial

Développement commercial et vente de menuiseries PVC et aluminium auprès d'une clientèle BTP. Gestion de la relation client, négociation des contrats et suivi des projets. Coordination des équipes techniques et suivi des chantiers. Augmentation des ventes de 20 % en 2021 et optimisation des délais de livraison de 15 %.

2019-06-01 - 2020-07-01 — Technico-commercial BTP

Développement, fidélisation et gestion d'un portefeuille de clients professionnels du BTP. Commercialisation de béton prêt à l'emploi et proposition de solutions techniques adaptées aux besoins des chantiers. Conseil technique, accompagnement des clients et suivi des projets sur le terrain. Négociation des offres commerciales, suivi des commandes, des livraisons et des encaissements. Veille concurrentielle et participation au développement de l'activité sur le secteur. Garantie de la satisfaction client et du respect des normes de qualité et de sécurité.

2017-06-01 - 2019-06-01 — Sales Executiv B2B

Développement et fidélisation d'un portefeuille de clients entreprises (BtoB). Prospection, vente et négociation de solutions télécom. Suivi des objectifs commerciaux (chiffre d'affaires, KPI) et reporting des performances. Développement de la relation client et contribution à la croissance de l'activité.

2016-02-01 - 2017-06-01 — Technico-commercial

Conseil et vente de solutions en marbre et granit auprès des professionnels et particuliers. Suivi technique des projets et accompagnement des clients. Contrôle qualité, optimisation des processus de production (+20 % d'efficacité). Formation des opérateurs et utilisation d'équipements industriels (pont roulant, chariot élévateur, ...).

2015-09-01 - 2016-02-01 — Gérant

Gestion d'une entreprise de construction tous corps d'état (TCE). Coordination et suivi des chantiers jusqu'à la livraison. Supervision des équipes et de l'exécution des travaux secondaires. Conduite et utilisation d'engins de chantier.

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Bilingue), Arabe (Langue maternelle)

Atouts

Développement commercial B2B, Prospection et fidélisation clients, Négociation commerciale, Gestion de portefeuille clients, Vente de solutions techniques, Conseil technique BTP, Suivi de chantier, Lecture de plans, Veille concurrentielle, Relation client et satisfaction, Conseil technique, Satisfaction client, Développement commercial, Coordination technique, Développement du chiffre d'affaires, Suivi de projet, Contrôle qualité, Formation, Développement de portefeuille clients, Vente de télécommunications, Reporting commercial, Développement de la relation client, Supervision, Conduite d'engins, Gestion financière, Management d'équipe, Accueil et accompagnement client, Traitement des demandes client, Coordination, Coordination interservices, Qualité de service

Permis

Permis B

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