Technico-commercial itinérant / sédentaire

94460 Valenton · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2611200808

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2007-12-31
Formation facteur humain
2005-12-31
Brevet de secourisme
2000-12-31
Formation agent d’escale
1997-12-31 — Bac +2
Diplôme de maintenance aéronautique
1993-12-31 — Bac
Baccalauréat technologie

Expériences professionnelles

2026-01-01 - 2026-12-31 — Technico-commercial

Prospection sur le terrain en BtoC et BtoB. Prise de rdv et explication d’un central photovoltaïque. Déterminé la puissance du central pour le foyer. La surface de toiture en m2 pour la pose des panneaux. Et l’emplacement de la batterie et commande de l’installation.

2023-01-01 - 2025-12-31 — Apporteur d’affaires salarié

- prospection sur chantier en cours. - chercher les besoins du client et proposer des solutions - en location des machines tel que nacelle, chariot rotatif et autres. - établir un devis en fonction de la machine le mieux adapté aux travaux. - Responsable amélioration technique de sécurité du personnel.

2020-01-01 - 2026-12-31 — Gérant

- prise de rdv et accueil clientèle. - Présentation de l’entreprise produit et prestation. - type de produit (boisson alcoolisé et non alcoolisé). - fruit exotique. - type de clientèle : plateforme logistique.

2018-01-01 - 2023-12-31 — Technico-commercial

- encadrement d’une équipe de commercial. - Prospecter sur le terrain pour apporter un conseil. - Prendre RDV ainsi que le type de projet à réaliser. - type de produit (menuiserie alu, bois, pvc, ventilation, isolation des combles, travaux de façade, infiltration d’eau). - Établir un devis en fonction des mesures linéaires et le choix du produit choisir par le client. - Passer en phase de négociation pour trouver un accord entre le client et le commercial et finaliser la vente.

2013-01-01 - 2016-12-31 — Apporteur d’affaires

- Prospecter par téléphone et sur le terrain les particuliers ayant un projet de construction. - Prendre rendez-vous. - Présenter l’entreprise et ses collaborateurs (ingénieur en construction et commercial). - Proposer un projet, suite à la demande du client en respectant le cahier des charges (plan, devis de la construction en précisant chaque corps de métier). - La rénovation type de prestation (isolation des combles, rénovation façade, traitement toiture par hydrofuge pour les lichens, traitement des infiltrations d’eau, VMC, VPH). - Responsable et suivi de chantier.

2010-01-01 - 2013-12-31 — Technico-commercial en chauffe-eau solaire

- Proposer un produit en fonction des besoins du client. - Apporter des renseignements, descriptif du produit (sa composition technique). - Définir le plan d’action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques). - Concevoir une étude de faisabilité technique, établir un devis. - Négocier et établir un contrat de vente. - Vérifier et suivre les conditions de réalisation d’une commande.

2006-01-01 - 2009-12-31 — Mécanicien avion division cabine, hydraulique, logistique
2005-01-01 - 2006-12-31 — Agent commercial / Prospection téléphonique et terrain
1996-01-01 - 2005-12-31 — Mécanicien avion division cabine, hydraulique, logistique
1993-01-01 - 1994-12-31 — Service militaire – centre de transmission

Atouts

Prospection, BtoB, Vente BtoC, Analyse des besoins clients, Négociation, Suivi de chantier, Ponctualité, Organisation, Réactivité, Persévérance commerciale, Sens des responsabilités, Anglais technique, Windows, NTB, Linux, Lotus Word, Excel, Wincos Carl, Prospection terrain, Dimensionnement de systèmes photovoltaïques, Toiture solaire, Stockage d'énergie, Établissement de devis, Accueil client, Management d'équipe, Vente

Permis

Permis B

Loisirs

Voyages, Sport, Cuisine

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