Technico-commercial

29290 Milizac-Guipronvel · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 261126152758

Ma recherche

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

Formations

2005-12-31 — Bac +2 — CETMA
Technicien Supérieur de Commerce
1997-12-31 — Bac
Baccalauréat Action et Communication Commerciale

Expériences professionnelles

2024-01-01 - 2026-12-31 — Technico-commercial B to C
Prospection terrain, devis, CRM Salesforce
2024-01-01 - 2026-12-31 — Technico-commercial B to B
Prospection terrain, devis, CRM Salesforce
2023-01-01 - 2024-12-31 — Chargé de Développement
Prospection de professionnels
2019-01-01 - 2023-12-31 — Chargé de Développement
Développement de réseaux professionnels, ventes de contrats cadres, suivi de dossiers, création et développement d'une nouvelle clientèle (constructeurs, maîtres d'œuvres, promoteurs, architectes…)
2018-01-01 - 2019-12-31 — Commercial Terrain B to B
Diverses missions en CDD, prospection terrain
2010-01-01 - 2017-12-31 — Technico-commercial
Ventes et installations de systèmes de chauffage au bois et granulés de bois, solaires thermiques/pv). Création et développement d'un réseau d'apporteurs d'affaires (constructeurs, maîtres d'oeuvres, courtiers en travaux, agences immobilières). Organisation d'actions commerciales (Salons, prospection terrain, boîtage, portes ouvertes). Objectif réalisé à 100%.
2009-01-01 - 2010-12-31 — Commercial terrain en maisons individuelles
Vente de maisons individuelles sur plans
2001-01-01 - 2009-12-31 — Conseiller-vendeur sédentaire
Ventes de meubles en kit. Encadrement du nouveau personnel, Financements, inventaires. Suivi et relances clients. Utilisation du logiciel intra-entreprise de suivi du stock
1999-01-01 - 2000-12-31 — Commercial terrain
Prospection et création d'un portefeuille de nouveaux clients. Objectif atteint.
1997-01-01 - 1998-12-31 — Représentant en porte à porte
Prospection et création d'un portefeuille de nouveaux clients

Atouts

Prospection terrain, Analyse sectorielle, Accompagnement et fidélisation clients, Stratégie commerciale, Salesforce, Dynamisme, Persévérance, Rigueur, Organisation, Établissement de devis, Prospection B2B, Développement de réseau, Suivi de dossiers, Vente, Chauffage, Énergie solaire thermique, Photovoltaïque, Biomasse, Sens du résultat et atteinte des objectifs, Vente en ameublement, Management d'équipe, Relance client, Contrôle des stocks informatique, Développement de portefeuille clients

Permis

Permis B

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