TECHNICO COMMERCIAL OU COMMERCIAL

Né(e) en 1971 · 94260 FRESNES · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 601031509

Objectif

acquérir une nouvelle expérience professionnelle en ayant des missions polyvalentes et complémentaires j'espère aussi pouvoir obtenir une perspective d'évolution qui me permettra d'acquérir certaines responsabilités

Ma recherche

Contrat recherché : CDI

Zone : Ile de France

Mobilité : sur toute la france

Rémunération : A étudier

Secteur : Matériel BTP

Expériences professionnelles

2004 - 2004 — Conseiller commercial / Conseillère commerciale en vérandas auprès des particuliers

technico commercial sédentaire chez delta zinc filiale de savoie métal développer et assurer une stratégie commerciale performante suivi et fidélisation des clients etudier et apporter des solutions techniques client en collaborant avec le bureau d'études chiffrage, et relance de devis formation technique et commerciale chez velux france

2002 - 2002 — BIM Modeleur / BIM Modeleuse enveloppe du bâtiment

technico commercial chez bati formes concepteur de l'habillage métallique pour façades et de la découpe des mousses et d'isolants assurer la prospection et la fidélisation de la clientèle. prospection chez les prescripteurs pour promouvoir de nouveaux produits. participer réunion de chantier pour définir les caractéristique des habillage pour façonner des prototypes participation salon metal expo et equip'baie

1997 - 1997 — Employé / Employée de rayon bazar

commercial chez bativert equipement qui est représentant exclusif pour l'algérie d'altrad mefran fabricant français de matériel de chantier. création et développement d'un porte feuille clientèle. rechercher, une clientèle fort potentiel en conseillant sur le plan technique et commercial. participation batimatec et salons spécialisés pour exposer et faire connaître les différents produits sur le marché algérien. accomplir les différentes formalités pour le transit et le dédouanement du matériel.

Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)

attaché commercial itinérant chez algimouss produits chimique pour le bâtiment clientèle négoce professionnel et gsb secteur idf réaliser des opérations commerciales et promotionnelles avec les responsables de marché et chefs de secteur en gsb réaliser les objectifs et ca formation aux produits pour les vendeurs de ma clientèle créer un réseau d'applicateurs algimouss fournir des informations pertinentes sur la concurrences

Langues

Français (Langue maternelle)

Compétences

Doté d'un esprit commercial orienté client, rigoureux à l'écoute, j'ai appris à mener à bien les missions qui m'ont été confiées, à être l'interface entre le client et mon entreprise

Permis

Permis B

Loisirs

Natation, Pêche, Lecture,

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