

Né le 21/07/1971  
**94260 Fresnes**  
**5 à 10 ans d'expérience**  
**Réf : 601031509**

## Technico commercial ou commercial

### Objectifs

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

Je recherche un CDI, sur la France, dans le 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 Modeuse 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 équipement 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.

#### / à ce jour :

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 (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

## **Atouts et 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

## **Centres d'intérêts**

---

Natation, Pêche, Lecture,