

Né le 03/06/1968  
**78320 Le Mesnil Saint Denis**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 601101505**

## Responsable commercial

### Objectifs

---

Développer un nouveau secteur commercial et encadrer une équipe

### Ma recherche

---

Je recherche un CDI, sur toute la région Ile de France avec une rémunération plus de 3000 euros, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

**1993 :**

bts d'action commerciale en alternance (chez fondis)

### Expériences professionnelles

---

**03/2014 :**

Conseiller commercial / Conseillère commerciale en cheminées auprès des particuliers

technaflon france fabricant de conduits de fumées haut de gamme responsable commercial france □  
démarchage et suivi de bureaux d'études techniques, de sociétés d'hlm et de maîtres d'oeuvres □  
chiffage et négociation des offres □ suivi des agents commerciaux

**03/2013 - 02/2014 :**

Conseiller commercial / Conseillère commerciale en salles de bains auprès des particuliers

wirquin plastiques fabricant d'articles sanitaires pour l'équipement des salles de bains responsable commercial  
ile de france □ mise en place et suivi de réseaux de distributeurs/grossistes □ démarchage et référencement de  
nouveaux partenaires □ participation des salons professionnels, journées techniques et soirées incentives

**06/2009 - 02/2013 :**

Vendeur / Vendeuse en chauffage-ventilation-isolation

europ'fluides fabricant de planchers chauffants ingénieur technico commercial ile de france/normandie/centre □  
prospection et suivi (architectes, grossistes, installateurs) □ forte progression du ca auprès des négociants en  
chauffage □ animation d'un réseau de distributeur du second oeuvre □ tournées duo, formation de  
commerciaux, journées techniques, journées expo (...)

**10/2007 - 04/2009 :**

tigr fabricant de chaufferies préfabriquées ingénieur technico commercial ile de france/ nord □  
prospection et suivi (architectes, grossistes, installateurs) □ chiffre d'affaires de 1,5 m€ (triplement du chiffre d'affaires)

**2003 - 2007 :**

bonna sabla fabricant de béton préfabriqué chef des ventes ile de france □  
prospection et suivi de grossistes

(bâtiment/second oeuvre) ☐ forte progression du chiffre d'affaires

## Langues

---

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

&#61550; ☐ Prospection/ suivi de grossistes, constructeurs, architectes, bureaux d'études et installateurs

&#61550; ☐ Très bon relationnel, organisé et sérieux

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Billard français, Moto