Technico-commercial

29420 Plouvorn · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 990000006099

Ma recherche

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

Formations

2004-06-01 — Bac — MFR Mazille

Baccalauréat Professionnel Commerce Diplôme avec mention. Cours suivis : commerce, comptabilité et gestion. Classé 1er de la classe.

2000-06-01 — Collège Notre Dame-Ozanam

Brevet des Collèges

Expériences professionnelles

2022-02-01 - 2022-12-31 — Loueur de Meublés de Tourisme

Rénovation des deux gîtes existants. Création d'un espace spa et détente. Création d'un troisième gîte. Entretien et aménagement de notre parc de 25 000 m². Développement et gestion de nos trois gîtes.

2016-01-01 - 2022-01-31 — Responsable Commercial Secteur / Responsable Commercial

Départements 69 et 42, vente en BtoB de menuiseries extérieures et pergolas bioclimatiques. Gestion et animation de l'équipe commerciale sur les autres départements ciblés. Portefeuille client composé d'artisans et revendeurs professionnels, collaboration avec les architectes et donneurs d'ordres dans le cadre d'appels d'offres. Développer la culture client et pratiquer l'amélioration continue sur toutes les phases de l'expérience client. Participer au développement technique des produits et élaboration des offres commerciales. 30 départements, vente de produits et prestations techniques, mise en propreté finale des métaux. Gestion et développement d'un portefeuille de 450 comptes, CA de 6,5 M € à fin 2021.

2013-09-01 - 2015-12-31 — Technico-commercial Produits et Prestations

Nucléaire, Aéronautique, Pharmaceutique, Chaudronnerie, Tôlerie Fine. Identifier des clients potentiels en utilisant les répertoires d'entreprise et en suivant les pistes de clients existants. Sélection des produits adaptés aux clients d'après leurs besoins, les spécifications des produits et les réglementations applicables. Gestion et développement d'un portefeuille de 240 comptes, dont 40 distributeurs, volume de vente de 410 000 €.

2012-03-01 - 2013-09-30 — Commercial auprès des particuliers

Vente (One-Shot) d'équipement technologique de la maison auprès des particuliers. Recrutement, formation, accompagnement terrain de l'équipe commerciale.

2011-05-01 - 2012-03-31 — Chargé d'affaires en Menuiseries et Agencement

Développement commercial de sociétés de menuiserie, suivi de chantier, métrage, devis et facturation.

2008-08-01 - 2011-04-30 — Opérateur polyvalent

Secteur eau et électronique. Rayon Piscine. Tenue des cadences journalière. Pilotage de poste.

2008-05-01 - 2008-08-31 — Équipier de vente

Proposer les solutions et produits adaptés aux attentes clients.

2007-01-01 - 2007-10-31 — Commercial auprès des particuliers

Vente d'installation numérique auprès des particuliers sur rendez-vous porte à porte et téléphonique. Gestion d'équipe commerciale, formation, accompagnement terrain.

2005-08-01 - 2005-10-31 — Ouvrier

Atelier de montage en mobilier scolaire.

2005-01-01 - 2005-08-31 — Serveur Barman

Service en salle et au bar, encaissement, relation fournisseur, comptabilité.

Langues

Anglais (Bilingue), Allemand (Courant)

Atouts

Développement du chiffre d'affaires et de la marge, Élaboration de propositions commerciales, Prospection, Prospection terrain, Démonstration technique, Persuasion, Adaptabilité, Naturel positif et pédagogue, Dynamisme, Méthode Challenger Sale, Sérieux, Rénovation, Spa et soins spa, Entretien de parcs et jardins publics, Gestion des locations saisonnières, Management d'équipe commerciale, Gestion de portefeuille clients, Expérience client, Amélioration continue, Développement produit, Vente de produits et services, Prospection B2B, Vente en high-tech, Développement commercial, Recherche de solutions, Vente en porte-à-porte, Service en salle

Permis

Permis B

Loisirs

Sports mécanique, Musique, Informatique, Bricolage

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