

M. Vincent
44300 NANTES



Né(e) en 1969
Réf: 2101110948 - expert(e)

Technico-commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Pays de la Loire, dans les Services Commerciaux.

Formations

1992 : Bac +2
B.T.S. C.I.R.A. : Contrôle Industriel et Régulation Automatique (Thermodynamique et régulation)

1990 : Bac
BAC. F2 Electronique

1988 : CAP
C.A.P. et B.E.P. Electronique

Expériences professionnelles

04/2008 - 06/2014 : Technico-commercial chez Daikin - Fabricant De Système De Chauffage Et De Climatisation sur Nantes
Développement des ventes auprès des distributeurs sur les régions du Pays de la Loire et de la Bretagne (soit près de 9M?)

Animation et organisation de réunion de formation auprès des équipes commerciales.
Suivi et fidélisation d'un portefeuille de client spécialisé.

06/2007 - 03/2008 : Technico-commercial chez Rolesco - Distributeur De Matériel De Climatisation Et Pompes à Chaleur sur St Herblain

Développement des ventes auprès de professionnels, des produits MITSUBISHI ELECTRIC, LG, PANASONIC et TECHNIBEL sur les secteurs 44, 85, 79, 86 et 49.

09/2006 - 06/2007 : Responsable d'agence ? Chargé d'affaire chez Proclim Show - Installateur - Vente Et Installation De Système De Chauffage à Pompe à Chaleur sur Heric

Création de l'agence, animation, organisation de salon, suivi commercial, étude technique et rédaction de devis, suivi de chantier.

Développement des ventes auprès d'une clientèle de particuliers, PME, constructeurs de maison, architectes ?

05/2002 - 09/2006 : Technico-commercial chez Cge Distribution - Groupe Sonepar - Distributeur Généraliste De Matériel électrique Pour Le Bâtiment Et L'industrie sur Montrouge

Développement des ventes auprès d'une clientèle diversifiée (industries, entreprises, collectivités, artisans du bâtiment ?), prospection de l'ensemble du marché potentiel, réponse aux appels d'offre, prescription de matériel auprès des BE et architectes,

participation à la définition de la politique commerciale de l'entreprise, assurance d'une assistance technique auprès des clients, suivi commercial et administratif, négociation des prix, des quantités et des délais de livraison.

Gestion d'un portefeuille de + 1M? avec près de 150 clients

12/1993 - 05/2002 : Technico-commercial/Chef de produits / Responsable de formation / Délégué commercial/Responsable technique itinérant chez West / Hengstler-groupe Danaher - Fabricant De Matériel D'automatisme Pour L'industrie sur Aulnay Sous Bois

Technico-commercial : Développement en région parisienne puis dans l'EST d'un portefeuille de 5MF.

Chef de produits / Responsable de formation / Délégué commercial : Animation et formation du réseau de distribution sur

toute la France. Mise en place du lancement de nouveaux produits.

Responsable technique itinérant : Conseiller de clientèle, support technique et traduction de documents (Excel, Word et PowerPoint) en correspondance avec les sites mères en Angleterre et en Italie. Suivi de projets techniques en relation avec les commerciaux et les usines.

Responsable administratif et technique : Suivi des commandes, amélioration des procédures avec les usines (livraison directe) et amélioration du taux de rotation du stock sur SAP. Négociation des prix d'achat hors groupe DANAHER. Support technique, sav, élaboration de docs techniques, étude et suivi de faisabilité en relation avec les usines sur des marchés de niche

10/1993 - 10/1993 : Installateur chez Gestair sur St Germain En Laye
Réglage et mise au point des systèmes de climatisation sur GTC

Langues

Anglais (Oral : bonnes notions / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

Développement des ventes/Animation et organisation de réunion de formation auprès des équipes commerciales/Suivi et fidélisation d'un portefeuille de client spécialisé/suivi commercial, étude technique et rédaction de devis

Centres d'intérêts

Pêche en mer - VTT