

M. Zeggane
94260 FRESNES



Né(e) le 21/07/1971
5 ans d'expérience dont 4 à l'étranger
Réf: 601031509 - expert(e)

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.

Formations

BAC PRO BTP

Expériences professionnelles

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 concurrence

2004

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 au client en collaborant avec le bureau d'études -Chiffrage, et relance de devis -Formation technique et commerciale chez VELUX France

2002

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 au réunion de chantier pour définir les caractéristique des habillage pour façonner des prototypes -Participation au salon METAL EXPO et EQUIP'BAIE 2002

1997

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 à fort potentiel en conseillant sur le plan technique et commercial. -Participation au 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.

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 (Expert)

Centres d'intérêts

- Natation, Pêche, Lecture,