

**Pascal G.** - Né le 11/08/1966  
**51480 Cumières**  
**20 ans d'expérience**  
**Réf : 1005101131**

## Technico commercial aciers

### Objectifs

---

- encadrement commercial et gestion de nouveaux projet

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur la France et étranger avec une rémunération entre 2500 et 3000 euros, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

bts traitements thermiques + 1 année cnam

### Expériences professionnelles

---

#### 2009

Commercial découpage laser - tiv à ancenis 44

#### 2008

Adjoint de Direction BEDEL métallerie 22 MERDRIGNAC CDD Transition du gérant en départ en retraite

#### 2008

Directeur Commercial découpage laser (période d'essai) OXYMETAL 44 NANTES

#### 2007

FIRSTINOX 93 LE BLANC MESNIL Responsable du site de production de découpage inox (plasma)  
Responsable Assurance Qualité Création du manuel et mise en place du système qualité. Formation du personnel à l'assurance qualité - certifications respectives ISO 9002 ed.97 et ISO 9001 ed 2000. Réalisation d'audits chez les fournisseurs. Conseiller technique clients sur les utilisations des aciers inoxydables. Résolution de problèmes liés à la corrosion, choix des aciers et caractéristiques mécaniques. Responsable informatique : gestion du réseau, du site internet, marketing ( opérations informatisées de mailing ) , Bases de données.

### Langues

---

- anglais parlé: scolaire / écrit: notions

### Atouts et compétences

---

Commerciales et administratives

Etablir un plan de prospection (physique, téléphonique, publipostée, événementielle...)

à partir Des fichiers ou de divers renseignements

Déterminer avec précision les besoins du client.

Négocier les prix, les quantités et les délais de livraison.

Conclure la vente par l'établissement d'un contrat.

Assurer le suivi commercial et administratif de son secteur (visites d'entretien, règlements, courriers...).

Développer et maintenir ses connaissances sur ses produits et les produits concurrents.

Anticiper les besoins de la clientèle potentielle.  
Organiser son temps de travail et ses déplacements en fonction d'objectifs commerciaux.  
Etre à l'écoute des besoins évolutifs des clients.  
Se tenir informé des variations des cours du marché.  
Négocier avec des interlocuteurs techniques de haut niveau.  
Présenter clairement des arguments persuasifs.  
Encadrement et motivation d'une équipe  
Reporting clair et précis en direction  
Connaissance de toute la partie gestion et documentaire France et export  
Humaines  
Capacité d'encadrement et de motivation d' une équipe.  
Tenace et travailleur  
Bonne capacité d'analyse  
Adaptation et à l'aise avec les différents types de clients (artisans, grand comptes,etc...) (Expert)

## Permis

---

b

## Centres d'intérêts

---

- Sport (monitorat de boxe Française), judo, randonnées. Musique (guitare).Pencak silat FISFO