

Stéphane J. - Né en 1972
19600 Noailles
7 ans d'expérience
Réf : 1006281020

Technico commercial / responsable d'agence

Ma recherche

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

Formations

1992 baccalauréat g3 techniques commerciales - lycée auguste renoir à limoges + 1994 dut techniques de commercialisation - iut techniques de commercialisation à limoges création d'une junior entreprise + 1995 étudiant en licence d'administration publique - faculté de droit à limoges

Expériences professionnelles

2003 à ce jour SOMUTEC – Brive la Gaillarde (vente et installations de chauffage, ENR, photovoltaïque) Responsable commercial, chargé de la promotion et du développement de l'entreprise sur le Limousin et les départements limitrophes (19, 23, 24, 46, 87). Missions : • Vente et conseil (particuliers, professionnels) • Prospection prescripteurs (architectes, constructeurs, maitres d'oeuvre) • Métrage et chiffrage des projets (bilan thermique, calcul de puissance, ...) • Encadrement et animation du personnel de chantier • Négociation avec les fournisseurs, achats (fabricants ou revendeurs) • Gestion des commandes et des approvisionnements • Réception des chantiers • Suivi et mise à jour des tableaux de bord / chantier • Gestion des litiges (chantiers ou fournisseurs) • Prospection nouveaux produits • Gestion des dossiers clients (dossiers d'aides, ...) • Réalisation de foires et salons Bilan : CA triplé en 5 ans. CA 2003 ± 700 000€, CA 2008 ± 2 117 000€.

2000-2002 GPGAZ - Limoges (vente de contrat de gaz en citerne) Commercial, chargé du développement de la marque VITOGAZ sur le 19 et le 46. Missions : • Vente et conseil (B to B et B to C) • Développement sur secteur non représenté par la marque • Prospection prescripteurs (chauffagistes, grossistes, aviculteurs, agriculteurs) • Suivi commercial et marketing des grossistes • Relationnel prescripteurs Bilan : Création d'un fichier de prescripteurs.

1998-1999 CAISSE D'EPARGNE - Brive la Gaillarde (Banque) Guichetier commercial. Missions : • Accueil de la clientèle • Gestion des opérations bancaires courantes • Vente de produits bancaire • Tenue des plannings des conseillers financiers • Tenue du standard téléphonique Bilan : Développement de mes capacités d'analyse et de rigueur.

1996-1997 POINT P / COMPTOIR DES MATERIAUX - Malemort (Négoce de matériaux) Technico commercial sur le 19 et le 24. Missions : • Suivi, conseil et développement de la clientèle d'artisans et petits revendeurs • Relationnel clientèle • Métrage, chiffrage et suivi des chantiers Bilan : Sur un secteur à reconquérir du fait du départ de l'ex représentant chez un concurrent sur la même zone géographique, le CA reste stable

1993-1994 Création d'une junior entreprise CQFD (Ce Que je Ferai Demain) - Limoges Réalisation d'un salon (EXPO'SUP) consacré à l'information des lycéens sur les différentes études et formation post-baccalauréat Missions : • Rechercher des partenaires financiers • Appels d'offre auprès des entreprises spécialisées dans l'installation de stand • Prospecter au niveau national et informer les exposants potentiels • Négocier et convaincre de l'intérêt du salon • Réaliser le plan média de la campagne publicitaire • Tenir la comptabilité • Relancer les impayés pour boucler le budget Bilan : 54 écoles ou formations présentes sur le salon 6500 visiteurs sur les 2 jours de la manifestation (11 et 12 février 1994).

Atouts et compétences

Maitrise du Pack Office, WORD, EXCEL
Internet
(Expert)

Permis

A, B, E

Centres d'intérêts

- Tennis en club
Moto
Bricolage