

Fabio B. - Né le 06/07/1979
08190 Asfeld
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1007271433

Technico-commercial

Ma recherche

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

Formations

t.s. maintenance et automatismes industriels / baccalauréat professionnel maintenance des systèmes mécaniques automatisés / cap/bep electrotechnique

Expériences professionnelles

2010

Depuis Nov. 2009 : AVK France SA (Equipementier Eau -Assainissement) - Blois Délégué Régional des Ventes Nord-Est

2009

2004 - 2009 : PUM PLASTIQUES - Groupe St Gobain. (Négoce de matériaux de construction) - Reims Technico-commercial itinérant

2004

2003-2004 : CIELTER (Installation et entretien d'appareils de traitement de l'eau) - Reims Technicien de maintenance

2003

2002-2003 : LATOUR (Conception de machines industrielles à commandes numériques) - Bazeilles Electricien / Automaticien

2002

2000-2002 : Splintex GLAVERBEL - Groupe St Gobain. (Equipementier automobile) - Donchery Electromécanicien

Langues

- - parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Maîtrise de l'outil informatique, Pack Office.

Techniques :

- Procède à l'installation, au dépannage et à l'entretien d'appareils de traitement de l'eau (adoucisseurs, osmoseurs, piscines...)
- Met en oeuvre la totalité des produits commercialisés (Tuyauteries, canalisations, planchers chauffants, ANC...)
- Intervient sur les installations électriques domestiques.
- Conçoit les études de réalisation de machine à commande numérique (partie mécanique et automatisme ; cahier des charges, schémas, nomenclature, achats fournisseurs...)

- Réalise la maintenance préventive et corrective sur lignes de production industrielle automobile.
- Dépanne et installe les produits blancs électroménagers

Commerciales :

- (AVK) Montage d'affaire sur le secteur Nord-est (19 départements) : Analyse du marché (vecteur +), prescription en BE (ou communes), formation et accompagnement chez le distributeur (Fransbonhomme, Pum, Point P, Prolians...) et (ou) installateurs.
 - (PUM) Assure la gestion et le développement d'un portefeuille de 230 professionnels du bâtiment (Grands comptes, PME, artisans, distributeurs) sur une partie des secteurs 51, 08 et 02.
- Réalise la prescription, l'argumentation et la vente de produits de construction destinés aux professionnels du BTP. Négocie les spécificités des commandes, les conditions de prix, les délais de règlement, veille au recouvrement des créances, gère les litiges fabricants.
- Coordonne et contrôle la chaîne de distribution selon les exigences du client.
 - Transmet son savoir faire aux nouveaux membres du réseau. (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Semi marathonien