

Joachim B. - Né en 1965
69110 Ste Foy Lès Lyon
14 ans d'expérience
Réf : 1007280915

Technico commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Rhone Alpes, dans le Bâtiment.

Formations

1986-2009 : Le terrain + 2002 : Formation interne OSSABOIS (3 Sem) : Techniques de vente de maisons individuelles

Expériences professionnelles

2010

2003-2009 Technico-commercial maisons ossature bois (69 | 26 | 07 | 01 | 71) Groupe OSSABOIS - Gestion de projets bois et vente aux particuliers - Accompagnement sur mesure et conseiller produits bois

1996-2001 Responsable d'une agence de location de véhicules A.S.L LYON VENISSIEUX - Gestion d'un parc de véhicules [entretiens | livraisons | reprises] - Optimisation de l'utilisation du parking en vue des départs et des retours [temps/place] - Création d'un portefeuille clients [50 professionnels | 35 associations et particuliers] - Fidélisation des clients par la flexibilité de l'offre [matériels | horaires | services] - Management d'une équipe de trois personnes

1994-1995 Responsable d'une agence de location de véhicules LAMI LOCATION LYON TASSIN

1986-1993 Préparateur de véhicules | agent de comptoir | responsable d'agence HERTZ EVREUX [au contact de la clientèle internationale]

Langues

- ANGLAIS : Pratique régulière [Enfant scolarisé dans un lycée International à STE FOY Lès LYON et nombreux séjours en Angleterre et Ecosse] parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Pack office | Internet

GESTION DE PROJETS

- Montage des dossiers clients : maison ossature bois
- Rôle d'Interface : bureau d'étude | clients | artisans
- Demande de devis pour validation chantier du client
- Communication | présentation du projet bois
- aux collectivités locales (Mairies | D.D.E)
- Proposition de solutions techniques et esthétiques à ces collectivités en cas de litige permis de construire

TECHNIQUE

- Repérage terrain : accès chantier | présence de réseaux EDF | AEP | EU | EP | relevés topographiques

- Réalisation de cahiers des charges
- Transmission des instructions au bureau d'étude

COMMERCIAL

- Relations et suivi d'une clientèle de particuliers/professionnels
- Vente de maisons individuelles [CA 16MEuros / 6 ans]
nouveaux clients par la prospection sur le terrain [90 SA et PME]
- Négociation et ouverture de comptes clients
(professionnels et associations)

- Identification de

ADMINISTRATIF

- Collecte des documents relatifs aux règles d'urbanisme auprès des mairies
- Rédaction de descriptifs techniques pour la vente de maisons individuelles

(Expert)

Centres d'intérêts

- Musique : Guitare et chant en groupe et sur scène | écriture
- Sport : Course à pieds 2 fois par semaine