

**Manuel O.** - Né en 1968  
**78140 Vélizy**  
**18 ans d'expérience**  
**Réf : 1009150916**

## Commercial terrain confirme

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

1990 - 1992 : DEUG de DROIT  
(1989 : Service militaire)

### Expériences professionnelles

---

#### **Juillet 2012 - à ce jour**

PRODOMO Commercial développeur Société de prévention & sécurité de chantiers..

#### **2008 - 2012**

MANPOWER BTP - Chargé d'Affaires - MASSY (91) Développement du Chiffre d'affaires, des parts de marché et de la marge du parc clients Prospection. Sélection de profils en adéquation avec les besoins des entreprises du bâtiment.

#### **2005 – 2007**

CBM - Animateur des Ventes - CHATILLON (92) Proposer aux ENTREPRISES de Plomberie, Chauffagistes, ou entrepreneurs du bâtiment tous produits nécessaires à leur activité. Vente de consommables. Réorganisation de la clientèle. Développement du CA et de la MB. Assurer une prestation technique

#### **2000 – 2005**

LOXAM Access - Commercial Terrain - AULNAY (93) Commercialiser tous types de nacelles. Identifier, quantifier et planifier les différents chantiers en cours pour proposer la nacelle la plus adaptée aux professionnels du BTP. Interlocuteurs : chefs de chantier, conducteurs de travaux et services achats. Présenter, démontrer, et faire tester aux clients les différents produits. Chercher les compromis : proposer une solution de rechange en cas de force majeure (matériel en panne, retard de livraison.) Gestion d'un portefeuille de 350 clients.

#### **1997– 2000**

VERSION INEDIT PARIS- Agent commercial - (NATIONAL) Réalisation de 90 brochures publicitaires dédiées au proviseur, permettant de présenter son établissement, et ses principales orientations. Recherche de financeurs : commerçants, fournisseurs, et partenaires locaux et insertion d'encarts publicitaires. 1992 - 1996 : G.I.F - Courtier en assurances - KREMLIN BICETRE (94) Prospector et conseiller les particuliers sur les différents produits d'épargne. Planifier et coordonner des sessions de formations (de 3 à 5 personnes) pour contribuer au développement des ventes.

### Langues

---

- Bilingue Espagnol parlé: scolaire / écrit: notions

### Centres d'intérêts

---

- VTT, Natation.