

Philippe J. - Né le 01/11/1971
01480 Jassans-riottier
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1101251221



Technico-commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Rhone Alpes, dans les Services Commerciaux.

Formations

2005: Cycle de Management de la Force de Vente de la CCI + 1995: Diplôme de l'I.F.V. homologué niveau III par l'éducation nationale (Major de Promotion) / Institut des Forces de Vente de la C.C.I. + 1994: Niveau DUT de Chimie (cours du soir) + 1990: Bac F6 (chimie) + 1999: C.F.P. de Carreleur Permis B

Expériences professionnelles

Jusqu'à fin Janvier 2011 : Mission temporaire de lancement commercial d'une entreprise de Courtage en Travaux .

CANTILLANA SAS (Depuis 09/2006 jusqu'à 06/2009) · Responsable Technico-Commercial gamme rénovation Chaux de Wasselonne (mission de développements produits d'une gamme de rénovation élaborée à base de chaux, plan de commercialisation, ...) · Technico-Commercial (pour la mise en place de la plate-forme de l'ensemble des produit de la gamme Cantillana sur Wasselonne pour l'Alsace et la Lorraine · Technico-Commercial Rhône-Alpes pour l'ensemble des produits de la gamme (mortiers secs et enduits de façade pour le neuf et la rénovation, Peintures, RPE, ...) .

MAUER France sas (03/2003 - 08/2006) : Responsable de Secteur (pour la région Rhône-Alpes, Bretagne - Pays de Loire -Basse Normandie - Lorraine) - enduits de façades et mortiers secs (mortiers gros-oeuvre, produits de mise en oeuvre du carrelage, ...) . - Bureau d'études BECET : mission de développement commercial de l'activité d'expertises techniques de l'immobilier sur la Région Lyonnaise (mission de gérance de SARL sur 1 an pour le lancement de l'activité)

Weber et Broutin : technico-commercial réseau entreprises et négoce spécialisés - prescription bâtiment - PMO carrelage et enduits de façade (1999-2001)

Groupe Elf : Technicien Chimiste (1991-1992) - Responsable d'exploitation (1992-1994) - Technico-commercial (1995-1998)

Atouts et compétences

- Commercial : études de marché, création et gestion d'un portefeuille clients, prises de rendez-vous, prospection, prescription, développement produit, suivi des réglements clients, élaboration et animation de formations internes et externes à l'entreprise, études, devis, assistance technique, gestion et comptabilité, management, coaching, gestion du temps et des priorités, animation d'une équipe commerciale,

- Bâtiment : techniques générales du bâtiment, connaissance du bâti et pathologies des bâtiments - métrage (Loi Carrez), Etats parasitaires du bois et préconisations, Diagnostics Amiante (Certificat de compétence CESI), Diagnostics Plomb (ERAP), Personne Compétente en Radioprotection (APAVE), Loi SRU,

- Assurance Qualité : formation assurance qualité et auditeur qualité ISO 9002 - expérience de l'audit qualité interne et externe, rédaction de procédures,

- Communication : Formation au CIM/CFPJ - Communiquer avec la Presse écrite et audiovisuelle .

Pour l'ensemble des ces postes : pratique de l'outil informatique (excel, word, access, powerpoint, internet, ...).
(Expert)

Centres d'intérêts

- Membre de la société des Anciens Elèves de la Martinière (ancien administrateur)
- Bricolage : carrelage, mosaïque,
- Ex-Président de l'association de promotion du don du sang
- Golf, squash, piscine .
- Permis bateau, mer et fluvial