

Norbert B. - Né le 24/11/1967
38530 Pontcharra
24 ans d'expérience
Réf : 1102281248



Technico commercial

Objectifs

- S'inscrire dans le temps dans une entreprise avec une même philosophie de développement du fichier client et du chiffre d'affaire.
Cultiver le client.

Ma recherche

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

Formations

BEP DE VENTE (1983)
FORMATION CCI: techniques de vente
CAP décoration (1986)
permis B
Qualification OHQ

Expériences professionnelles

22/01/2018

TECHNICO-COMMERCIAL PHM SPORTS -Développement commercial des secteurs 38-73-74-01-39-71.
Intervention pour conseils et remplacements de pièces sur machines à tracer. Vente de peintures de traçages de repères et machines à tracers, démonstration, mise en route. Typologie de clients: directeur technique en mairie, traceur, président de club, acheteur de communautés de communes.

Juin 2016

TECHNICO COMMERCIAL PORTEA/AGEM - DÉVELOPPEMENT commercial, du secteur des ventes avec toutes les typologies de clients. - Prospection, études chiffrées, vente d'aménagements d'intérieur. -conception et chiffrage de projets. -animation d'un réseau d'enseignes - Visite technique, SAV - prescription de différents produits auprès d'architectes et d'économistes de la construction.

02 2007 à 10 2010

ACHETEUR ENTREPRISE NC EMOTIONS - Achats d'articles de mode et textile - Déplacement dans toute la France, prospection, vente auprès des professionnels et particuliers

09 2004 à 05 2006

ATTACHE COMMERCIAL - STE AQUILUS AEP - Vente auprès des particuliers, piscines prêtes à plonger, béton, bois, structure acier, équipement divers. - Devis, implantation, mise en route des bassins, réglage des matériels - Facturation, encaissement - Planification des chantiers, réunion, orchestrer les professionnels intervenants

06 1997 à 03 2004

COMMERCIAL - EMM EDITION - Vente auprès des particuliers: journal d'annonces de loisirs - Implantation de sites sur (Lyon, Grenoble, Dijon, St Etienne, Rennes, Clermont Ferrand) - Recrutement, gestion du personnel - Vente de concessions

COMMERCIAL - EURL CORADIN -Prospection, vente auprès des professionnels , de contrats annuels de prestations de services. COMMERCIAL- Sarl Decostyl - Prospection et vente auprès des professionnels des foires et salons nationaux

Langues

- Français parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Raisonnement technique et Profil de développeur commercial, empathie, très bon taux d'écoute, capacité à conclure, fort relationnel, pugnacité. (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Voyages, reportages sur tous sujets, ski, cuisiner, la géopolitique, l'art.