

**William H.** - Né en 1964  
**77170 Brie Comte Robert**  
**23 ans d'expérience**  
**Réf : 1104280941**

## Cadre technico-commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

2010 - Formation technique de vente AQUAMONDO + 2007 - Formation technique (réglementation normes handicapés) par le Bureau VERITAS + 2006 - Formation gestion / financière (fiscalité, droit des affaires, patrimoine) par le Cabinet F. LEFEVRE + 2000 - Formation technique construction (conception, réalisation dans le BTP) par ESCP Conseil - Divers stages d'informatique dans le cadre de la formation professionnelle + 1983 - Baccalauréat F2 (électronique)

### Expériences professionnelles

---

#### 2011

2010-à ce jour AQUAMONDO Groupe SAINT -GOBAIN- Créer et développer un partenariat avec les artisans et entreprises du BTP Apporteur d'affaires

#### 2010

2009-2010 ESPORTEC ECO-INDUSTRIEL - Commercialisation de sols stabilisés Cadre technico- commercial Ile De France

#### 2009

1994 - 2009 BOUYGUES IMMOBILIER - Commercialisation de maisons et de logements collectifs Cadre technico- commercial

#### 1994

1993 - 1994 STOCK FRANCE - Commercialisation de logements collectifs Cadre technico- commercial

#### 1992

1987 - 1992 BOUYGUES MAISONS INDIVIDUELLES - Commercialisation de maisons individuelles Ingénieur commercial (statut ingénieur commercial suite aux résultats obtenus) 1985 - 1986 BRUNO PETIT - Vente de maisons individuelles Conseiller commercial 1983 - 1985 ELECTRO FRANCE - Conception et maintenance d'équipements électriques urbains Technicien en charge de la gestion et de l'entretien de plusieurs communes de la banlieue sud de Paris

### Atouts et compétences

---

#### VENTE B TO B

• prospecter et conseiller de nouveaux clients.

• Animation, formation des entreprises de travaux publics et de paysage

• Intervention en qualité de conseil auprès des entreprises et suivi des chantiers

• Fidélisation des professionnels (artisan, entreprise BTP) par la création d'une relation commerciale : mise en place d'aide logistique, technique auprès du professionnel

• Prospection de prescripteurs (architectes, bureaux d'études techniques collectivités...)

#### VENTE AUX PARTICULIERS

- Commercialisation de programmes immobiliers
- Montage de financement - Recherche de solutions adaptées en liaison avec les banques
- Démarchage et suivi clientèle
- Constitution de fichiers prospects

#### PARTICIPATION A L'ELABORATION DE PROGRAMMES IMMOBILIERS

- Recherche de terrains constructibles
- Suivi des chantiers
- Livraison aux clients

#### ADMINISTRATIVES

- Participation à la constitution des budgets et forecasts de mes activités en liaison avec les services financiers et techniques
- Reportings hebdomadaires

#### FORMATION

- Encadrement d'une équipe de vente et formation de commerciaux aux techniques de vente

#### INFORMATIQUE

- Parfaite connaissance de la micro informatique (Expert)

### Centres d'intérêts

---

- Plongée sous-marine, pêche en compétition, photographie