

Patrick G. - Né le 03/05/1965
30800 St Gilles
14 ans d'expérience
Réf : 1204181216

Attache technico commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Bâtiment.

Formations

1995 Formation Vendeur -Délégué commercial, AFPA (43)
1995-2008 Entraîneur sportif de football (public : de 6 à 21 ans) - Activité bénévole

Expériences professionnelles

11/2010-04/2012 Auto entrepreneur conseils techniques, coordinateur travaux 07/2009-11/2010 Attaché Technico-commercial - SAS Groupe M+ (30) 11/2008-07/2009 Commercial sédentaire - SA Bianucci (30)

06/2005-02/2007 Attaché Technico-commercial - Forez Mat (42) 09/1999-06/2005 Responsable Négoce - SA Alain Ollier Matériaux (43) - Gestion de 2 agences (Achats, personnel, clients, ...)

02/1998-08/1999 Attaché Technico-commercial - Brun Matériaux (43) 12/1996-06/1997 Vendeur/délégué commercial - Rolland's Compagny (42)

06/1996- 12/1996 Attaché Technico-commercial - Point P (42 et 43) 01/1985-04/1995 Plâtrier/Peintre - Court A (43) -Gestion des chantiers et formation apprentis

Atouts et compétences

COMMERCIAL

- Définir un plan d'action commercial (ciblage client, marché etc.)
- Prospector, suivre et développer un portefeuille clients
- Présentation et argumentation produits
- Conseil clientèle
- Négocier les conditions d'achat et de vente (tarifs, délais, modalités de paiement...)
- Assurer le suivi commercial (livraison, litiges, facturation,relances.....)
- Reseau commercial
- Recherche de financements

TECHNIQUE

- Lecture et interprétation plans
- Relevé et vérifications cotes chantiers
- Devis sur plans
- Connaissance et mise en oeuvre des matériaux du BTP
- Conseils techniques
- Formation stagiaires et apprentis

ENCADREMENT

- Analyser les résultats, définir les ajustements à mettre en place
- Gestion personnel
- Elaborer un projet d'animation

- Evaluer le niveau du public et fixer les objectifs à atteindre
- Adapter les outils en fonction du public (Expert)

Permis

B