

Thibault J. - Né le 15/04/1992
91120 Palaiseau
5 ans d'expérience
Réf : 1207311647



Technico-commercial : matériaux du bâtiment

Objectifs

- Recherche poste de technico-commercial sédentaire ou itinérant, en restant de préférence dans le domaine "plafond - plâtrerie, isolation" mais je reste ouvert à toute proposition

Ma recherche

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

Formations

- Septembre 2010 - Juin 2012 : BTS "Technico-Commercial", option "Matériaux du Bâtiment" - Lycée Saint-Lambert (Paris XV).
- Septembre 2007 - Juillet 2010 : BAC Professionnel 3 ans "Bâtiment - Gros Oeuvre", mention "Bien"- Lycée Gustave Eiffel (Massy).
- Septembre 2003 - Juillet 2007 : Brevet des Collèges, mention "Assez bien" - Collège César Franck (Palaiseau) Permis V.L.

Expériences professionnelles

Septembre 2012 à ce jour

2014 à ce jour : Responsable Comptoir, négoce de matériaux, Chausson Matériaux Massy spécialisé plafond, plâtrerie, isolation + Interim de la chef d'agence pendant 6 mois (Octobre 2016-mars 2017) - Accueil physique et téléphonique des clients et fournisseurs : leur apporter réponse et conseil, - Gestion d'un portefeuille clients : traiter les demandes de prix, réaliser les offres et en assurer le suivi (commercial, technique et financier), - Gestion du Libre-Service : remplir, mettre en place les promotions, étiqueter, - Travail en équipe avec les technico-commerciaux itinérants, - Gestion de 2 camions-grue et d'un camion-hayon : prendre en charge l'organisation/l'optimisation des tournées des trois camions de l'agence, l'édition des feuilles de route, passage aux mines, etc., - Gestion des stocks : gérer les commandes fournisseurs et la mise à jour des plans de stock si nécessaire, - Gestion d'une équipe de trois personnes. 2012-2014 : Commercial interne, vendeur-comptoir CHAUSSON Matériaux Massy spécialisé plafond, plâtrerie, isolation - Accueil physique et téléphonique des clients et fournisseurs : leur apporter réponse et conseil, - Gestion d'un portefeuille clients : traiter les demandes de prix, réaliser les offres et en assurer le suivi (commercial, technique et financier), - Gestion du Libre-Service : remplir, mettre en place les promotions, étiqueter, - Saisie des inventaires tournant journaliers, recherche des anomalies, résolution des problèmes, - Pointage des ARC des commandes fournisseurs, - Tenue à jour du planning des réceptions fournisseurs, - Opérations d'arrêté de caisse.

Juillet/Août 2011 et Juillet/Août 2012 :

Jobs d'été en tant que technicien piscine Mairie de Palaiseau

Novembre 2010/Juin 2011/Janvier-Avril 2012

Vente comptoir : 6 mois de stage en distribution de matériaux - Point P. Massy

Avril 2010

Stage en maçonnerie (1 mois) - S.A.R.L. RAISON PERE ET FILS

Octobre 2009

Stage en maçonnerie (1 mois) - S.A.S. OUTAREX

Juin-septembre 2008 / juin-juillet 2009

Stage en maçonnerie (6 mois) - S.A.R.L. RAISON PERE ET FILS

Langues

- Français : langue maternelle / Anglais : lu et écrit parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Utilisation AS 400 - notions de Word et d'Excel

Français langue maternelle - anglais niveau scolaire (Expert)

Centres d'intérêts

- Football - sport et musculation en salle

Cinéma, lecture, musique