

Ronan T. - Né en 1968
07400 Le Teil
22 ans d'expérience
Réf : 1208241653



Technico-commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Rhone Alpes, dans le Bâtiment.

Formations

- 1990 BTS Technico-commercial au lycée Vaucanson de Grenoble.
1988 Baccalauréat série F3 (Electrotechnique) au lycée des Catalins de Montélimar.

Expériences professionnelles

2010

- Depuis 2010 Commercial Ste ROZIER (revendeur) à Pierrelatte (26) Dans entreprise spécialisée dans la distribution d'aciers, d'inox, et de fournitures industrielles, sur un secteur de proximité et fortement tourné vers l'industrie nucléaire. - 2009-2010 Conducteur de travaux Ste FACATECH (Façades) à Orange (84) Réponses aux appels d'offres, participation aux chantiers en tant que chef d'équipe, formation du personnel, suivi des réunions de chantier, achats/approvisionnement. Réalisation de chantiers de bardages, pour une société, souhaitant se développer dans un nouveau métier.

2008

- 2007-2008 Créateur, gérant d'entreprise et ouvrier CONSTRUCTIONS BOIS CONCEPTION à Sauzet (26) Suivi d'une formation terrain et lancement d'une activité de montage de structures bois. Chantiers réalisés : Maisons à ossatures bois, bardages, aménagement de combles, surélévation de toitures, extensions bois.....

1999

- 1996-1999 Commercial Ste PETROCHIMIE (Gaz industriels) en Ardèche Création et animation d'un réseau de prescripteurs, visant à promouvoir la vente et l'installation de citernes Butagaz , à usages domestiques ou industriels. Suivi des affaires, jusqu'à la remise du certificat de conformité en relation avec nos installateurs agréés.

1995

- 1992-1995 Technico-commercial Ste SPIT (Fixations professionnelles) à Lyon Suivi et développement d'une clientèle de professionnels du bâtiment et de l'industrie. Mise en place de tournées trimestrielles, formation des bureaux d'études et réalisation d'essais sur chantiers.

1991

1990-1991 Vendeur Ste MINOLTA (Bureautique) à Lyon Vente de photocopieurs et télécopieurs sur la base d'une prospection intensive.

Langues

- Anglais scolaire parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Double compétence technique et commerciale

Vente aux professionnels

Commerciales :

Création, suivi et développement de clientèle par prospection ciblée.

Réalisation d'argumentaires, de mailing, de phoning, de salons professionnels.

Mise en place de démonstrations sur chantier et suivi d'un réseau de prescripteurs.

Gestion d'un secteur en home office, avec reporting régulier des actions menées sur le terrain.

Suivi d'affaires, sur le long terme, avec des interlocuteurs multiples.

Techniques

Bonnes connaissances du Bâtiment et de l'industrie.

Réalisation et lecture de plans.

Fabrication et pose de structures bois et métalliques, avec mise en place d'isolant et vêtements.

Bonnes connaissances des techniques d'isolations par l'extérieur et de la construction passive.

Administratives

Maîtrise de l'outil informatique et utilisation de logiciels, tels que : word, excel, gestion commerciale... (Expert)

Centres d'intérêts

- Je réalise la construction de ma maison bois, tous corps d'états confondus.