

Philippe G. - Né en 1964
76400 Senneville Sur Fecamp
22 ans d'expérience
Réf : 1209241000



Technico-commercial

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur toute la région Haute Normandie, dans les Services Commerciaux.

Formations

1990-1991 :

* Institut des Forces de Ventes (C.C.I de Rouen)
communication, marketing, actions commerciales
 Législation, gestion/comptabilité

1984-1990 :

* Ecole d'Architecture de Normandie (Rouen-4ème année DPLG)
 techniques de construction (béton, verre acier, structure bois ...), création, histoire de l'art.

1984 :

* Baccalauréat, série F1 (Technique Mécanique) - C.A.P de Dessinateur Industriel

Expériences professionnelles

2012

Formateur (ponctuel) : "Labels Thermiques du Bâtiment" dispensé pour l'EPA Melun-Sénart : Depuis Avril 2008 :
- MAISON BOIS HABITAT - GROUPE PARMENTIER CONSTRUCTIONS * Participation active au développement de la marque sur la Normandie * Management de l'agence de Pont- Audemer * Veille informationnelle et recherche foncières * Vente et apports techniques de maisons basses consommations et passives * Animations marketing de la marque (salons - publicités - site Internet - supports écrits) * Visites usine avec la clientèle, élaboration projets, chiffrage, dépôt et suivi de PC, aide au financement Interface entre clients et services travaux durant les chantiers

2008

2003-2008 : - MAISON Catherine MAMET Esprit Bois - GROUPE GEOXIA Rouen statut VRP * Mise en place (création) de la marque dans la vente et construction de maisons individuelles * Vente sur modèles et aide à la formation de nouveaux commerciaux

2004

1994-2003 : - BARCLAYS BANK Rouen / W-FINANCE-AGF/ALLIANZ/DRESDNER Rouen * Prospection téléphonique, visites directes, analyse des besoins, solutions et traitements des objections * Vente de programmes et financements immobiliers, valeurs mobilières, produits bancaires, défiscalisation * Développement clientèle : professions libérales+chefs d'entreprises+grands comptes (trésorerie & épargne salariale)

1994

1993-1994 ; - EDITIONS ATLAS - délégué commercial * Vente aux particuliers sur coupéning et porte-à-porte - animation G.M.S, montage de nouveaux délégués

1993

1991-1993 : - C.Q.F.D - conseiller commercial agencement pharmaceutique * Démarchage commercial,

merchandising □* Projets d'agencement, suivi de chantiers et de clientèle

Langues

- Langue : Anglais (Certificat Européen d'Anglais) parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Informatique :

* Microsoft Office, Internet, CAO aptitude autocad, simulations de vols

EXPERIENCES ANNEXES :

* Gestion administrative, bureau d'études, mécanique sur Poids-Lourds (E.D.F Central Nucléaire),
Assistant d'architectes (TAMARELLE SA - LELEU), électricien en bâtiment (Ets DUCHENROY),
Stage d'étude ossature bois (CUILLER -E2R),

* Distributeur indépendant Marketing de Réseau Multi-Niveaux (Management de 48 Distributeurs)

* Chef d'antenne (management 40 animateurs bénévoles +3 salariés RADIO SOLARIS)

* Stratégie de prospection commerciale

* Techniques de construction

* Argumentation commerciale

* Métré et déboursé

* Contractualisation de la vente

* Foncier, Instruction permis de construire

* Suivi des clients et traitement des litiges

* Réglementation thermique du bâtiment (Expert)

Centres d'intérêts

- * Entretien physique, natation, , ski, bricolage GO/SO