

**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