

Nuno M. - Né le 11/10/1974
95120 Ermont
17 ans d'expérience
Réf : 1210131826

Technico commercial en matériaux

Objectifs

- Mon objectif est d'intégrer une entreprise dynamique et performante de BTP et m'épanouir dans un poste dans lequel je puisse utiliser mes compétences terrain et commerciales.

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur toute la région Ile de France, dans les Matériaux de construction.

Formations

- *CAP/BEP CONSTRUCTION BATIMENT GROS OEUVRE
- * BACCALAUREAT ETUDES DE PRIX ORGANISATION ET GESTION DE TRAVAUX
- * CQP NEGOCE DES MATERIAUX DE CONSTRUCTION

Expériences professionnelles

2012

ETS EXCEL BAT - Entreprise Générale du Bâtiment Conducteur de Travaux Organisation / Coordination de chantiers (Préparation de devis, planification, analyse des dossiers techniques, commandes matériaux, encadrement d'une équipe de 9 ouvriers...) Contacts clients (particuliers) / fournisseurs / sous-traitants / architectes

2011

POINT P - Matériaux de Construction Agent Technico Commercial Représentant commercial de 2 agences Point P - Secteur Nord Ouest Parisien Gestion d'un portefeuille clients (entreprises BTP) / CA de 4 millions d'€ Gestion du crédit clients / Réalisation du budget annuel Conseils clients et contacts fournisseurs

2006

POINT P - Matériaux de Construction Conseiller commercial Réalisation d'études techniques / Préparation de devis Suivi de commandes / approvisionnement et livraison Gestion des stocks

2001

MPM - Entreprise de Rénovation / Tous Corps d'Etat Chef d'Equipe Conseils clients Préparation des devis / Etude de prix / Réunions de chantiers Gestion, Organisation et Suivi des chantiers Encadrement d'une équipe de 3 personnes

1998

MPM - Entreprise de Rénovation / Tous Corps d'Etat Ouvrier Qualifié Maçonnerie / Revêtement de sols / Plâtrier

Langues

- FRANÇAIS / PORTUGAIS parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

- * expérience terrain
- * expérience commercial
- * gestion d'un portefeuille clients
- * vente de crédit
- * prospection de clientèle
- * concevoir l'étude de faisabilité technique (chiffrage, relevé de mesures ,...)de la demande du client .
- * Définir le plans d'action commercial et établir les plans de tournée(ciblage , préparation de dossiers techniques,...)
- * suivre et analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements .
- * suivre la réalisation et proposer des solutions au client
- * Coordonner l'activité d'une équipe
- * Négocier avec le client les modalités de contrat de vente.
- * Intervenir auprès d'une clientèle de PME / PMI
- * organisation de la chaîne logistique
- * procédures d'appel d'offres
- * techniques commerciales (Expert)

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- * Pratique de la guitare
- * Famille
- * Bricolage