

**Pierre L.** - Né en 1976  
**60300 Baron**  
**14 ans d'expérience**  
**Réf : 1211131025**

## Cadre commercial

### Ma recherche

---

Je recherche un CDI, sur toute la région Picardie, dans le Bâtiment.

### Formations

---

Juin 1996 : Baccalauréat professionnel en contrat de qualification(Commerce et service)  
Chambre de commerce et d'industrie de Compiègne (60)

Juin 1994 : CAP/ BEP - Vente action marchande - Compiègne (60)

### Expériences professionnelles

---

#### 2002

Depuis Octobre 2002 à ce jour : Voirie Environnement-Pierre Sarl - Arsy (60) Négoce et mise en oeuvre de tous matériaux naturels destinés aux ouvrages publics et privés Gérant : Responsable de l'exploitation de cette société commerciale, suivi des affaires, planning, relations clients et fournisseurs, encadrement du personnel et des sous-traitants.

#### 2000

De janvier 2000 à juillet 2002 : Group C/S France - Div Couvraneuf - Vernon (27) Fabricant de profilés, plaques et tubes techniques en plastique extrudé, tapis d'accueil, protection solaire des bâtiments et joints de dilatation. Technico-commercial : Responsable d'un secteur de vente en Ile de France Prise de commande, suivi des dossiers en cours, relation clientèle auprès des entreprises grand compte, de gros oeuvres en bâtiment et génie civil, ainsi que les PME en maçonnerie et tout type de revêtement.

#### 1994

De Octobre 1994 à Sept 2000 : SEDCO International - Roissy (95) Société d'étude et de distribution de pierre naturelle, destinée aux ouvrages publics en bâtiment et voirie. Mission de conseil et de bureau d'étude technique auprès des maîtrises d'oeuvres et maîtrises d'ouvrages. Attaché commercial : Prescription et identification des affaires ; Prise de contact et analyse des besoins clientèle Négociation commerciale et achat des matériaux Logistique de transport, gestion des plannings et des stocks. (De 1994 à 1996 dans le cadre d'un bac professionnel en alternance)

### Langues

---

- Anglais et Espagnol (bonnes notions) parlé: scolaire / écrit: notions

### Atouts et compétences

---

Dans le secteur du bâtiment et des travaux publics :

Négoce de pierre naturelle, destinée aux ouvrages publics et privés en intérieur ou extérieur

Vente aux entreprises de constructions gros oeuvre et spécialistes du revêtement de sol et mur.

Action commerciale :

- Prescription auprès des organismes de maîtrise d'oeuvre et maîtrise d'ouvrage
- Montage et réponse aux appels d'offres sur une zone géographique définie
- Identification des affaires ciblées par base de données (Boamp, Inforum...)
- Prise de contact et de rendez-vous, analyse des besoins
- Négociation commerciale et prise de commande dans le respect des marges et délais.

Gestion et suivi commercial :

- Conception, réalisation des projets, suivi et réception de chantier publics ou privés
- Tenue d'un secteur de vente, suivi des dossiers en cours (relations clients fournisseurs)
- Achat des matériaux en carrière ou usine de transformation (France et étranger)
- Logistique de transport maritime et routier, approvisionnement et gestion des stocks

Techniques :

- Connaissance des normes françaises en vigueur, (AFNOR, CERTU...),
- Respect des contraintes sécurités et handicapées
- Essais techniques des différents matériaux auprès du CEBTP et CSTB
- Validation des projets via des organismes de contrôle :  
VERITAS, SECURITAS, APAVE...
- Expertise en cas de litige ou sinistre client.

Maîtrise de Word et Excel ;

Maîtrise d'internet.

(Expert)

## Permis

---

Permis A et B

## Centres d'intérêts

---

- Licencié tennis et squash
- Amateur de musique jazz