

Charles M. - Né le 03/10/1984
13100 Aix En Provence
1 an d'expérience
Réf : 1303051229

Chargé d'affaire

Objectifs

- Mon objectif professionnel est d'intégrer une entreprise dynamique qui puisse me donner les moyens de mettre en pratique mes compétences techniques et commerciales et me permettre d'évoluer.

Diplômé d'école de commerce (programme Bachelor du groupe ESC Toulouse) j'ai 4 ans d'expérience professionnelle en qualité de commercial BtoB dont 2 ans dans la commercialisation de menuiseries bois auprès de professionnels du bâtiment dans le secteur quart sud-est de la France.

J'ai découvert votre offre d'emploi sur internet aujourd'hui et celle-ci a retenu toute mon attention. En effet le poste que vous proposez est en adéquation avec mes compétences et aptitudes techniques et commerciales que j'ai acquises lors de ma précédente expérience de technico-commercial dans la menuiserie bois.

Au delà des missions commerciales (gestion d'un portefeuille client et prospection) j'aimerais aussi être en charge et participer à la réalisation des réponses aux appels d'offres, établir des estimatifs de projets, négocier, formaliser et gérer les contrats.

Plus qu'un poste de technico commercial, je désire concrètement participer à la gestion d'un projet dans son intégralité dans une société dans laquelle je puisse m'investir sur le long terme.

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région PACA avec une rémunération entre 2000 et 2500 euros, dans le Bâtiment.

Formations

Ecole de commerce ESC Toulouse

Expériences professionnelles

Technico commercial chargé d'affaire menuiserie exterieur

Langues

- Anglais parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

- Prospection, gestion et développement portefeuille client BtoB
- Analyse des besoins clients
- Etablir prévisions commerciales
- Etude de prix et élaboration devis
- Négociation tarifaire
- Vente de produits et services techniques
- Suivi et gestion fournisseurs
- Gestion de plannings
- Travail en équipe
- Représentation sur secteur géographique multi-cibles et multi-interlocuteurs
- Elaborer et proposer des actions spécifiques sur le secteur géographique pour développer les parts de marché

existantes, en accord avec les évolutions et la politique d'entreprise
- Formation nouveau collaborateurs, transfert de compétences
(Expert)

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- Voyages: Italie, Espagne, Pays-Bas, Belgique, Angleterre, Canada, Irlande, Etas-Unis, Grèce, Scandinavie.

Sport: Football, volley, Tennis, randonnée, voile.

Loisir: Architecture, Construction, lecture, musique, peinture, décoration d'intérieur, mode, environnement.

□