

**Philippe V.** - Né en 1971  
**56440 Languidic**  
**8 ans d'expérience**  
**Réf : 1307231719**

## Commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Bretagne, dans le Bâtiment.

### Formations

---

BTS action co / BTS électrotechnique

### Expériences professionnelles

---

#### **Depuis septembre 2011**

Société TRESKO - CALAIS (62)ENR, chauffage Secteur 22/29/56 Développer marché constructeurs en signant des conventions produits ENR et gamme chauffage ,suivi chantiers ,formation ,mise en service et sav, animation auprès des distributeurs ,conseils et ventes ,obtenu en 2012 et 2013 marché HLM 29 ,Armor habitat 22 sur 4 ans.

#### **2009 à 2011**

Société DUVAUCHEL -STEINEL France (59) Fabricant éclairage détection TECHNICO-COMMERCIAL bretagne ,pays de loire Suivi, développement, prescription secteur Bretagne Pays de Loire Clientèle distributeurs négoce, GSB, BE, Architectes, cmistes ,CA en progression grâce à ouverture de nouveaux comptes ,référencements nationaux nouveaux produits suite démonstration ,secteur 25% du CA société Animation points de vente, formation, conseils. SAV

#### **2004 à 2009**

Robinetterie HAMMEL, Périgueux (24) PERIGEUX Fabricant, revendeurs accessoires plomberie, robinetterie, chauffage et Plancher chauffant RESPONSABLE de secteur : Gestion, suivi et développement d'un fichier clients, GSB( Leroy Merlin, Castorama,)négoce grossistes sanitaires chauffage (12 départements) Savoir développer en proposant des nouvelles gammes et prospectant des nouveaux comptes Progression de mon secteur (CA : 2 500 000) + 20% grâce notamment à l'ouverture de nouveaux comptes prospects négoce bâtiments (SA2E, Espace Emeraude, Réseau Pro)

#### **2000 à 2004**

Groupe Ouest-France Fougères (35) RESPONSABLE d'un centre de profit. Gestion d'une clientèle de Professionnels maisons de la presse tabac GMS et particuliers Manager 30 vendeurs-livreurs

#### **1991 -1999**

Société CEDI SECURITE, Aubervilliers (93) TECHNICO-COMMERCIAL Vente, installation, et maintenance de systèmes de protection des biens et de la personne, vidéosurveillance interphone auprès d'une clientèle Professionnelle et particuliers sur 12 départements

### Atouts et compétences

---

Connaissance de la clientèle bâtiment du secteur :  
distributeurs, cmistes, bureaux d'études,  
installateurs à l'écoute des marchés

Sens du service et du conseil technique ; analyse des besoins, mise en place de plans d'actions pour atteindre les objectifs,

cibler les prospects,  
animation, formation auprès de mes clients, (Expert)

## **Centres d'intérêts**

---

- Kayak-encadrement club football jeunes