

**David A.** - Né le 26/03/1967  
**68150 Ribeauvillé**  
**2 ans d'expérience dont 14 à l'étranger**  
**Réf : 1401231746**

## **Attache technico commercial**

### **Objectifs**

---

- Gagner des challenges

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, sur la France, dans le Bâtiment.

### **Expériences professionnelles**

---

#### **01/03/2013**

Société Fransbonhomme Tubes et raccords plastiques Attaché technico-commercial Travaux Publics Grands Comptes. 1,2 M€/C.A réalisés • Mission de gérer, animer et développer un portefeuille de professionnels du bâtiments et des travaux publics. • Définir un plan d'action commercial (ciblage, interlocuteur, préparation de dossiers techniques, devis). • Visiter la clientèle et les prospects en créant une réelle relation de proximité. • Apporter réponses et conseils à l'ensemble de mes interlocuteurs. • Assurer la promotion des produits et proposer des solutions techniques

#### **01/01/2008**

Représentant commercial en Suisse / Vins de Viticulteurs Français et Etrangers 2004-2008 Société Saint Vincent, Hofstetten (Suisse) 1994-2004 Société Viscardi Gelterkinden (Suisse) • Missions et actions de prospections, développement du marché, du CA • Vente directe : Clientèle de particuliers, de professionnels CHR. • Négociation / contrat • Contact téléphonique / Prise de rendez-vous, gestion du planning

### **Atouts et compétences**

---

technique commercial  
tempérament de conquête  
culture du résultat  
planification, organisation et suivi (Expert)

### **Centres d'intérêts**

---

- tennis en compétition