

**Anthony H.** - Né le 08/02/1991  
**57050 Metz**  
**2 ans d'expérience**  
**Réf : 1405191018**

## Technico - commercial

### Objectifs

---

- Mes objectifs sont de m'épanouir dans un travail qui m'apportera à la fois une rémunération intéressante, ainsi qu'une valorisation et une ambition ascendante.

### Ma recherche

---

Je recherche un CDI, sur toute la région Lorraine, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

BTS Assistant de Gestion PME PMI  
Baccalauréat série S

### Expériences professionnelles

---

#### 2012 à Aujourd'hui

COMMERCIAL BTP - Fermetures métalliques coupe-feu PADILLA FRANCE SAS - Fabrication de portes et fenêtres en métal Secteur d'activité : Négociation commerciale B. to B. (Second oeuvre). Réalisation : Création des catalogues et organisation partielle du stand pour le salon BATIMAT 2013. Résultats : Croissance du CA + 30%

#### 2012

COMMERCIAL BTP - Isolations, Habillage et Ravalement de façades GROUPE SALMON - Travaux de peinture et vitrerie Secteur d'activité : Négociation commerciale B. to B. (BTP). Réalisations : Création et mise en place d'une charte de partenariat entreprise/sous-traitant Résultats : Gain de marge supplémentaire au m3 vendu

#### 2011

CONSEILLER/VENDEUR - Menuiserie et Sanitaire MR BRICOLAGE - Commerce de détail de quincaillerie, peintures et verres en grandes surfaces Secteur d'activité : Gestion et conseil de commerce de détail. Réalisation : 20 ml d'exposition : gestion d'implantation de la nouvelle gamme en sanitaire (Meuble de salle de bain, cabine de douche, WC, etc.) Résultats : Croissance du CA du rayon affecté +25%. Ouverture de comptes professionnelle (+ 40%)

#### Saison 2010

CONSEILLER/VENDEUR - Menuiserie, 2nd OEuvre et Gros OEuvre BRICOMAN - Commerce de détail de quincaillerie, peintures et verres en grandes surfaces Secteur d'activité : Gestion et conseil de commerce de détail Réalisation : 50 ml d'exposition : gestion d'implantation du nouveau fournisseur en menuiserie (Cuisine, tasseur, plan de travail, ect.) Résultats : Croissance du CA du rayon affecté +10%.

#### Étés 2008 et 2009

PROFESSEUR DE JUDO - Responsable des animations estivales ASPTT METZ - Enseignement de disciplines sportives et d'activités de loisirs Secteur d'activité : Éducation sportive Réalisation : Encadrement de 463 jeunes Résultats : 21% d'inscrits suite aux animations estivales

### Langues

---

- Français, Anglais, Allemand. parlé: scolaire / écrit: notions

## Atouts et compétences

---

Technique :

- Connaissance de l'univers du bâtiment Gros OEuvre et Second-OEuvre.
- Conseils techniques, maîtrise des cycles de vente.
- Aspect juridique de la gestion des risques.

Commercial :

- Gestion animation d'un portefeuille clients B2B.
- Prospection & Fidélisation
- Développement de réseaux prescription, économistes...
- Animation gestion des partenaires distributeurs

Communication :

- Interface clients / entreprise
- Résolution litiges, actions préventives, correctives, SAV. (Expert)

## Permis

---

B

## Centres d'intérêts

---

- Mes loisirs sont la pratique de différents sports, entre autre le judo, le rugby, le football ... Je suis également intéressé par l'informatique et plus particulièrement les logiciels de création (Cinema4D, Pack Adobe ...)