

**Frédéric D.** - Né en 1980  
**91540 Mennecy**  
**15 ans d'expérience**  
**Réf : 1412311047**

## Technico-commercial

### Objectifs

---

- Dynamique, autonome, rigoureux, doté de qualités relationnelles et appréciant le travail d'équipe.

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

1991-1993: CAP Cuisine au Lycée Saint Marc à TREGUNC (29). BEP Hôtellerie-option cuisine-au Lycée Saint Marc à TREGUNC (29).

1993-1994: Formation sur les Produits de la mer-au Lycée Saint Marc à TREGUNC (29)

1994: CAP de poissonnerie

1998: Formation d'assistant de Direction

### Expériences professionnelles

---

#### 2012 à ce jour

Technico commercial-société COMET-Mennecy (91)-Menuiserie aluminium, façade, véranda, vitrages.

#### 2011-2012

Coupeur Aluminium-société MAC-Mennecy (91).

#### 2006-2011

Fabricant aluminium: Société MAC-Mennecy (91).

2004-2006: Poseur-Société APF-Cesson la Forêt (77)-pose de rideaux métalliques, stores, façades aluminium, miroiterie et d'habillage.

#### 1999-2003

Poseur-Société Store Ile de France (SIF)-Champdeuil (77)-pose de rideaux métalliques, stores, façades aluminium, miroiterie.

### Langues

---

- Anglais: Niveau scolaire parlé: scolaire / écrit: notions

### Atouts et compétences

---

Commercial: Développer le portefeuille client de la société, accroître le chiffre d'affaires, prospecter et visiter une clientèle ciblée d'entreprise, analyser les problématiques des clients potentiels et existants, compréhension-analyse

du besoin et rédaction d'un cahier des charges, proposer une solution technique adaptée, conduire le processus de prise de commande, établissement des devis-du chiffrage et des métrés, négociation en respectant la politique tarifaire de la société, planification de projet, assurer un reporting régulier de l'activité à la hiérarchie, rester en veille concurrentielle sur le marché et informer régulièrement la société de son environnement, participation si nécessaire aux réunions de chantier.

Financier: connaître la situation financière des projets, participer au respect des délais de paiement des factures par les clients, participer activement au recouvrement des retards de paiement en lien avec le service financier de la société.

Relationnel: interlocuteur privilégié du client tout au long du projet. Synergie en interne avec le bureau d'études-le responsable de production. Suivre les réclamations des clients et proposer des solutions, assurer l'interface avec les clients en cas de litige.

Administratif: tenue d'un carnet de bord journalier du véhicule (destination, distance parcourue), rapport hebdomadaire des clients potentiels et existants visités. (Expert)