

Richard A. - Né
54134 Ceintrey
27 ans d'expérience
Réf : 1508111462

Technico-commercial

Ma recherche

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

Formations

1987 :
D.U.T Génie civile à NANCY

1985 :
Baccalauréat Technologique de Commerce G3 à ST AVOLD

Expériences professionnelles

2010 à 2014

MAITRE D'OEUVRE - Région Lorraine Société MAISONS B.BC à CEINTREY (54). Dirigeant de ma société de maîtrise d'oeuvre pour la construction de maisons individuelles et immeubles.

2006 à 2010

DIRECTEUR TRAVAUX- Région Lorraine GROUPE GEOXIA - 1er Constructeur National de maisons individuelles : Maison familiale - Phénix - Maison Castor. Directeur de 3 centres de travaux regroupant 40 personnes. Réalisation : livraison de 200 pavillons sur l'année 2009. ????RESPONSABLE TECHNICO-COMMERCIAL ?????DEVELOPPER LE COMMERCE ?GERER UN CENTRE DE PROFIT ?MANAGER

2005 à 2006

RESPONSABLE TECHNICO-COMMERCIAL - SARRE-UNION (67) SOMETA - Fabricant/poseur de cloisons amovibles HG acier - tertiaire, ERP, hôpitaux. Développement commercial du Grand Est (19 départements) et référencement auprès de maîtres d'ouvrage, d'architectes, maîtres d'oeuvre, économistes de la construction et bureaux d'études.

2003 à 2005

RESPONSABLE SERVICE MENUISERIES EXTERIEURES - NANCY (54) QUINCAILLERIE LORRAINE
Négoce en matériaux de construction - Groupe SAINT-GOBAIN Animation d'une équipe de 8 commerciaux.

2000 à 2003

RESPONSABLE TECHNICO-COMMERCIAL - AMIENS (80) O.Z. ALU Fabricant de profils aluminium /cloisons amovibles - tertiaire, ERP, hôpitaux Développement commercial du Grand Est (19 départements) et de la Belgique, Luxembourg et Suisse. Référencement auprès de maîtres d'ouvrage, d'architectes, maîtres d'oeuvre, économistes de la construction et bureaux d'études 1988 à 2000 : CONDUCTEUR DE TRAVAUX - BOULAY ET HAGONDANGE (57) R.C. BATI et S.M.C.R entreprises générales du bâtiment.

Langues

- Italien / allemand / anglais parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Gérer et développer un portefeuille clients
Apporter un conseil adapté aux clients et prospects
Définir un plan d'action
Prospecter des clients et analyser leurs besoins et problématiques
Réaliser des réponses aux appels d'offres
Négocier un contrat commercial
Représenter la société et son activité
Fidéliser une clientèle et réaliser des actions spécifiques
Gérer l'aspect administratif, financier et juridique
Mettre en place des partenariats
Assurer la prescription auprès des maîtres d'ouvrage et maîtres d'oeuvre, architectes, économistes de la construction, BE
Manager une équipe technique et commerciale
Recruter, intégrer et former des commerciaux
Définir le plan de formation des collaborateurs
Animer et dynamiser l'équipe (Expert)

Permis

permis B / BE

Centres d'intérêts

- Cavalier/propriétaire passionné par la compétition.