

André K. - Né le 16/07/1966
29510 Langolen
30 ans d'expérience
Réf : 1509041600

Technico-commercial / charge d'affaires en menuiseries exterieures

Ma recherche

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

Formations

FORMATION (Lycée de l'Elorn, 29800 LANDERNEAU) :

- ° 1984 : Obtention du Brevet de Technicien en Ameublement /Agencement, option ébénisterie.
- ° 1985 : Obtention du BEP Bois Construction et Aménagements d'Ensembles ainsi que du CAP Ebéniste .
- ° 1986 : Obtention de la Mention Complémentaire de Dessin Industriel d'Ameublement et d'Agencement.

Expériences professionnelles

° Du 2 avril 2013 au 12 juillet 2013 : Consultant Technico-Commercial, statut ETAM, SHDL-SOCIETE HALLOU DUFFAY LAIR-HALLOU Escaliers, fabricant d'escaliers bois, métal et mixte bois-métal, 35140 SAINT-AUBIN-DU-CORMIER, 40 personnes. - Promotion des différents produits commercialisés par la société auprès des particuliers et professionnels par une démarche de prospection sur les secteurs du Finistère, du Morbihan et des Côtes d'Armor. - Conseils techniques après étude des besoins et souhaits des clients sur le choix des différents produits. - Etablissement des devis et bons de commande. - Prises de côtes et mesures nécessaires à l'établissement des plans d'exécutions.

° Du 16 octobre 2007 au 2 janvier 2013 : Conseiller Technique / Mètreur-deviseur menuiseries extérieures SAS RENE LE NOUY, fabricant industriel de menuiseries et fermetures, 29510 BRIEC DE L'ODET, 240 personnes. - Etudes des demandes spéciales en menuiserie extérieure PVC (avec polyvalence en menuiserie aluminium). - Gestion totale des commandes de menuiseries en forme (cintrées, triangulaires, etc.) - Réception et gestion technique des commandes journalières en menuiserie PVC (contrôle des commandes, définition technique des dossiers pour saisie et réalisation en atelier - plans et éventuelles demandes d'informations). - Assistance technique des clients professionnels (et de leur clients particuliers par conseils), des commerciaux et des chargés de clientèle (faisabilités, conseils, chiffrages). - Management technique du service saisie des commandes menuiseries (5 personnes). - Mise en place d'un suivi personnalisé des commerciaux en passation des commandes menuiseries. - Suivi, en lien avec le responsable d'atelier, de la bonne réalisation des commandes complexes en menuiserie PVC.

° Du 11 mars 2002 au 5 septembre 2007 : Technico-Commercial itinérant, au sein de l'agence de Quimper, PASQUET MENUISERIES, fabricant industriel de menuiseries extérieures Bois, Aluminium, PVC et Mixte bois-aluminium, 35370 ARGENTRE DU PLESSIS, 700 personnes. - Suivi commercial d'un portefeuille clients professionnels du bâtiment (comptant à partir de mi-2003, 60 clients pour un chiffre d'affaires personnel annuel moyen HT de 1500 K€). - Assistance technique de la clientèle et développement des relations commerciales. Fidélisation. - Démarche de prospection complète sur les secteurs Sud Finistère et Ouest Morbihan.

° Du 28 décembre 1987 au 8 mars 2002 : Menuisier de bâtiment et d'agencement, Entreprise KERMARC Christian, artisan menuisier, 11 rue du Valy, 29460 DAOULAS (4 personnes). - Fabrication et pose de menuiseries intérieures et extérieures bois. - Pose de menuiseries (ouvertures et fermetures) PVC et aluminium. - Agencements et aménagements intérieurs, cloisons sèches, isolation, cuisines, mobiliers divers (dont urbains)... - Charpentes bois, escaliers bois (fabrication et mise en oeuvre).

Atouts et compétences

- ☐ Compétences en informatique : utilisation des outils bureautiques (Word, Excel, Outlook, internet) et de logiciels métiers GPAO et DAO (stage de perfectionnement AOTOCAD effectué au GRETA de Quimper en juillet 2014).
- ☐ Centres d'intérêts et de passion : l'Histoire, l'Histoire de l'art, la numismatique (collectionneur de monnaies), les technologies de constructions. (Expert)

Permis

Titulaire du permis B (en possession d'un véhicule).