

Olivier P. - Né en 1978
24100 Bergerac
13 ans d'expérience
Réf : 1602041536

Technico commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Aquitaine, dans les Services Commerciaux.

Formations

1998-2001 : Ingénieur de l'Ecole Supérieure du Bois.
Diplôme obtenu à Nantes.
Spécialisation commerciale en troisième année.

1996-1998 : Classe préparatoire aux concours des grandes écoles, section Physiques Sciences de l'Ingénieur lycée Jean Dautet à la Rochelle.

1995 : Baccalauréat Scientifique Lycée Jean Monnet à Cognac

Expériences professionnelles

2009-2016

GOUBIE (Prignonrieux) - TECHNICO COMMERCIAL Charpentes et murs ossature bois - 120 employés

2007-2009

ARBA (St Vincent de Pertignas) - TECHNICIEN BE Charpentes bois - 20 employés

2006-2007

CHAMPEAU (St Jean d'Ilac) - RESPONSABLE DE SITE Charpente industrielle bois - 18 employés

2002-2005

CARRANCO (Chili) - DIRECTEUR GENERAL ADJOINT Parquets et menuiseries - 150 employés

Langues

- Anglais : Intermédiaire / Espagnol : Bilingue parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

COMMERCIAL :

- Chiffrage des affaires / Réponse à appels d'offres

- Négociation / Vente

Clientèle : charpentiers, entreprises générales, architectes, promoteurs privés, organismes publics, particuliers.

- Fidélisation de la clientèle existante.

- Suivi des affaires, de la relation client, de la facturation.

- Prospection commerciale, élargissement du portefeuille client (charpentiers avec des CA de 800 à 5 000 K€ principalement).

25% d'augmentation du Chiffre d'Affaires en 3 ans.

CA 2015 : 1 350 000 Euros HT

BUREAU D'ETUDE :

- Conception de charpente bois / Calculs de structures Dimensionnement des ouvrages / Plans.
- Communication avec les interlocuteurs externes (clients, architectes, bureaux d'études) et internes (commerciaux, conducteurs de travaux, charpentiers).

PRODUCTION / CHANTIER :

- Encadrement d'une équipe de production de 15 personnes.
- Elaboration des plannings de production et livraison.
- Premières réunions de chantier
- Prises de côtes sur chantier
- Consultations de fournisseurs et sous-traitants

COMPETENCES CLES

- □ Démarcher un client
- □ Comprendre son besoin
- □ Faire un devis détaillé
- □ Conclure la vente

LOGICIELS

Pack Office
Autocad / Ediplan
Mitek / Md Bat

(Expert)

Centres d'intérêts

- Pratique du Zen et du Yoga
Sports collectifs