

David T. - Né en 1978
95760 Valmondois
19 ans d'expérience
Réf : 1603250511

Responsable technico-commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans l'Electricité et maintenance, les Services Commerciaux.

Formations

2007/2014 : Diverses formations Techniques et de management
2002/2003 : Diplôme de Négoce et Technique DESCOURS & CABAUD (Ecole 6 mois)
1995/1997 : BTS technico-commercial en alternance
1995 : Baccalauréat Economie et social

Expériences professionnelles

2014

Responsable techniciens électricité/gaz ASSYSTEM (insiema), Société de traitement de données en collaboration avec ERDF (Relève de compteurs, contrôle, analyse des appareils, vérification de la sécurité) Responsable manager d'une équipe de 20 techniciens. Secteur Energie, Industrie, Aérospatial

2010/2013

Ingénieur d'affaires HB-THERM, Fabricant Suisse de matériel en Thermorégulation des fluides (Injection plastique...) Responsable technique basé en Home Office. Secteur industrie Médical, Aéronautique

2007/2010

Responsable d'agence EURO-BEARING, Fabricant et distributeur de matériel de transmission mécaniques (roulements...) Responsable technique et commercial Secteur industrie Automobile, Aéronautique

2001/2007

Technico-commercial itinérant BFL DEXIS (Groupe DESCOURS & CABAUD) Service Grands Comptes, Vente et négoce de produits techniques. (Hydraulique, pneumatique, contrôle et mesure des fluides, mécanique générale, automatisme, Etanchéité...) Secteur industrie Automobile, Environnement, Aéroportuaire, Energie, Transports

1997/2001

Technico-commercial Sédentaire RASCHIG SAS, Fabricant de matières plastiques (Bakélite) Vente et négoce de matières premières Secteur Chimie 1995/1997 : Chargé d'affaire en alternance BOUYGUES BTP, Construction, rénovation Secteur du Bâtiment Portefeuille clients traité : ERDF, Peugeot-Citroën, Véolia, Thales, Air France, Valeo, Aéroport de Paris

Langues

- Bilingue Espagnol, Anglais professionnel parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

- Apporteur de solutions techniques et culture du résultat
-

Connaissances approfondies de plusieurs secteurs d'activités

Expérience en Home office, en management et en S.A.V.

Gérer & développer mon portefeuille clients :

 Vente et négociation de produits techniques

 Optimiser la réalisation de mon plan d'action commercial

 Contrôle facturation, gestion des litiges

 Création et mise en marché des produits

 Gestion de l'agence commerciale

 Gestion et management du personnel

 Déceler les besoins du client et proposer une solution adaptée

 Informer et conseiller le client sur les nouvelles gammes de produits

 Argumenter sur les produits proposés

 Maîtrise de la prospection téléphonique et physique

 Fidéliser mon portefeuille clients

 Participer aux études de marché relatives à mon segment de clientèle

 Conception et réalisation sur plan

Informatique : Maîtrise du pack office et E Net, B to B, AutoCad, Outlook, D-Base, Astech 400 , Ebp, lotus ,Web

(Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Lecture, Musique, Football, Ehec