

**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