

Jelloul G. - Né en 1981
28000 Chartres
14 ans d'expérience
Réf : 1604140756

Technico-commerciale

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Centre, dans les Services Commerciaux, le Génie Civil et Travaux Publics.

Formations

2004/2005 : Formation AFPA
(Poseur installateur menuiseries extérieurs)
2004 : Formation AFPA Poseur de menuiserie
1997 : BEP ACC Activité commerciales et comptables

Expériences professionnelles

2014/2016

Président SAS RTI 28 (Ravalement - Toiture - Isolation - ITE - Bardage) Distribution de produit destiné à l'amélioration de l'habitat auprès des particuliers et Constructeurs OPB Manifestation Commerciale : Galerie marchande, Salon habitat, Porte à porte, Téléphone, Offre parrainage fidélisation. Prise de commandes, Réalisation de métrés, Commandes fournisseurs, Organisation chantiers, Planifications chantiers, Visites et suivies de chantiers, Gestion S.A.V, Management des équipes, Collaboration avec le conducteur de travaux du constructeur OPB. Formation commerciale : Vente, Prise de rendez-vous, Vente de financement. Formation Technique : Initiation AUTOCAD 2014, Calcul de déboursé, Chiffrage, Calcul du temps de pose, Plan et Ordre de missions pour les Appicateurs, logiciel EBP Bâtiment.

2011/2014

Technico-commerciale / Appicateur Ravalement - Tendance Isolation Prise de commande, Rédaction facture, Réalisation de métrés, Commande fournisseurs et Appicateur ravalement. Compétences techniques : Machine à enduire, projection enduit, lissage, grattage dégrossie et finition tableaux, réalisation des modénatures en surépaisseur et au même niveau finition taloché éponge. Mise en oeuvre des échafaudages sur pieds et règles de sécurité (amarrage façades, filets de protection, casques...) Réalisation de tous types de finition : Gratté, projeté écrasé, rustique, taloché lisse et éponge.

2008/2010

Gérant Sol 'air + Agent Commercial exclusif Vente de système photovoltaïques et pompe à chaleur en relève de chaudière Air/Eau et Air/Air. Bilan thermique et étude d'ensoleillement, Calcul de perte et Vente de financement

2006/2008

Directeur d'agence AB Fenêtres Vente de menuiseries Pvc, Bois et Aluminium auprès des particuliers. Calcul des marges, planifications des chantiers en collaboration avec le métreur, réalisation des encaissements et gestion des SAV. Recrutement des sous-traitants, Etudes de prix, Négociations des prestations et Remise du contrat de sous-traitance. Recrutement des vendeurs, Formation commerciale, Accompagnement vendeurs, Mise en place des manifestations commerciales, Challenges commerciaux.

2005/2006

Commercial AB Fenêtres - Commercial K par K Vente de menuiseries auprès des particuliers. 2002/2004 Animateur des ventes/ Commercial Huis Clos Vente de menuiseries Pvc, Bois, Alu auprès des particuliers Proposition de financement, accompagnement vendeur

Atouts et compétences

Prise de commandes, Réalisation de métrés, Commandes fournisseurs, Organisation chantiers, Planifications chantiers, Visites et suivies de chantiers, Gestion S.A.V, Management des équipes, Collaboration avec le conducteur de travaux du constructeur OPB.

Compétences techniques : Machine à enduire, projection enduit, lissage, grattage dégrossie et finition tableaux, réalisation des modénatures en surépaisseur et au même niveau finition taloché éponge. Mise en oeuvre des échafaudages sur pieds et règles de sécurité (amarrage façades, filets de protection, casques...) Réalisation de tous types de finition : Gratté, projeté écrasé, rustique, taloché lisse et éponge.

Bilan thermique et étude d'ensoleillement, Calcul de perte et Vente de financement

Calcul des marges, planifications des chantiers en collaboration avec le métreur, réalisation des encaissements et gestion des SAV.

Vente de menuiseries

Proposition de financement, accompagnement vendeur

Poseur de menuiserie

LOGICIELS :

Initiation AutoCad,

EBP Bâtiment,

Word, Excel (Expert)