

Campbell N. - Né le 10/04/1985
69250 Soucieu En Jarrest
12 ans d'expérience
Réf : 1606091228

Technico-commercial

Ma recherche

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

Formations

- Brevet des Collèges (Collège François-Jean Armorin, 26400, CREST)
- Bac STI (Electronique) (Lycée Technologique et Professionnel Privé Saint-Louis, 26400, CREST)
- BTS SCBH en alternance (MFR du Parc , 42600 , MONTBRISON) - Niveau
- CQP ATC (IDRAC LYON)

Expériences professionnelles

Juillet 2004-Juillet 2006 :

Entreprise DIVIANI André à CREST (26) - Conception taille et pose d'ossature bois, de charpente traditionnelle. Rénovation. Expérience en couverture, isolation, bardage... Apprenti durant le BTS SCBH, j'ai appris le travail d'équipe, la rigueur et l'autonomie, ainsi que les techniques de charpentiers.

Juillet 2006 – Août 2014

SAS CIRAM à CHABEUIL (26) : Ayant débuté en tant que dessinateur et lanceur de production de charpentes industrielles et traditionnelles. J'y ai appris la rigueur et la gestion du stress. J'ai continué comme métreur pour l'ensemble de l'entreprise. Par la suite j'ai pris en charge la gestion d'un site de fabrication de poutres en I (Trlca), du devis à la facturation, ainsi que les achats de matériaux. J'ai également eu la chance de mettre en place l'atelier de fabrication de poutre en I. Dans la continuité, j'ai évolué vers un poste de technico-commercial, où j'ai apprécié le contact humain et l'animation d'un portefeuille client. Etant dans une petite structure, j'ai su être polyvalent, autonome et à la base de plusieurs initiatives. Très bonne connaissance d'un réseau de négociants, charpentiers et divers artisans sur la Drôme l'Ardèche et l'Isère.

Septembre 2014-Aujourd'hui

SAMSE MATERIAUX (38) : Reprise d'un portefeuille et construction d'un réseau d'artisans charpentiers et couvreurs ainsi que de constructeurs bois sur un large secteur Viennois et Lyonnais. Découverte des besoins et attentes des clients. Rencontre des fournisseurs afin de négocier de nouveaux tarifs et de proposer des matériaux adaptés. Mise en avant d'une gamme de bois de structure, panneaux, bardages et panneaux de façades, isolants, parquets, menuiseries...Et de couverture tuiles ou bac acier. Valorisation de services : découpes, plaquage, livraison... Vente d'outillage et électroportatif. Développement du chiffre d'affaire, et de la marge

Langues

- Anglais (Bilingue). parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

-  Prospection et développement d'un portefeuille client.
-  Analyse technique et financière des demandes de clients.
-  Dimensionnement de charpentes industrielles et traditionnelles.
-  Elaboration d'une offre en adéquation avec les attentes du client.

 Prise de commande.

 Relevé de côtes sur chantier.

 Suivi client et support technique.

 Négociation avec les fournisseurs

 Utilisation du Pack Office (Excel , Word , Outlook...).

 Utilisation de logiciel de calcul de structure (Mitek 2020 , MDBat , PrimeCad , SAP Business Work...).

 Gestion d'un tableau de bord commercial
(Expert)

Centres d'intérêts

- Football, Rugby, Cyclisme, Randonnée, Informatique...