

**Thierry L.** - Né en 1980  
**38890 Saint Chef**  
**18 ans d'expérience**  
**Réf : 1610040923**

## Technico-commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

1994 - 1996 BEP Conduite et Services dans les Transports Routiers  
1994 Brevet des collèges

### Expériences professionnelles

---

#### DEPUIS JUIN 2014

MENUISERIES GREGOIRE - Technico-commercial Gestion et suivi d'un portefeuille de client existant (constructeur de maisons, artisans, maître d'oeuvres...). Prospection et développement du secteur (Isère, Drôme). Suivi des dossiers du devis à la livraison sur le chantier. Suivi des encours et règlements clients.

#### 2011 - 2014

ECOSTYLE - Gérant Prospection auprès de promoteurs constructeurs et du particulier pour la vente de menuiseries extérieures (fenêtres, portails, portes de garage...). Prise de côtes, chiffrage et suivi de la commande jusqu'à la pose. Gestion des fournisseurs ( négociation prix, délais de livraisons, réception des produits). Gestion administrative de l'entreprise (suivi des comptes, gestion des payes, organisation et mise en place des opérations publicitaires et promotionnelles).

#### 2009 – 2011

DIRECTEUR DE MAGASIN - ENERGIA Secteur Ain ( 01 ) Vente d'énergies renouvelables (panneaux photovoltaïques, pompes à chaleur auprès du particulier ). Recrutement et encadrement de l'équipe de vents ( 6 à 8 vendeurs). Gestion des dossiers techniques et financiers. CA réalisé en 2009 : 2M€ ( 2ème magasin de France). CA réalisé en 2010 : 2,4 M€ ( 2ème magasin de France).

#### 2006 à 2009

Responsable des Ventes Recrutement et encadrement de l'équipe de vents ( 6 à 8 vendeurs). Gestion des dossiers techniques et financiers des clients. Magasin dans le club Millionnaire les 3 années consécutives avec un CA réalisé de 1,8 à 2 M€ par an.

#### 2004 à 2009

K PAR K Magasin la Tour du Pin ( 38 ) 2004 à 2006 -Vendeur 1ère année, CA réalisé de 360 K€ - 560K€ la 2ème année ( club Millionnaire Vendeur). 1998- 2004 Chauffeur livreur pour les Grands Moulins de Bourgoin Livraison de boulangeries sur le secteur Rhône-Alpes.

### Atouts et compétences

---

Gestion et suivi d'un portefeuille de client existant (constructeur de maisons, artisans, maître d'oeuvres...).  
Prospection et développement du secteur  
Suivi des dossiers du devis à la livraison sur le chantier.  
Suivi des encours et règlements clients.  
Prospection auprès de promoteurs constructeurs et du particulier pour la vente de menuiseries extérieures (fenêtres, portails, portes de garage...).

Prise de côtes, chiffrage et suivi de la commande jusqu'à la pose.

Gestion des fournisseurs ( négociation prix, délais de livraisons, réception des produits).

Gestion administrative de l'entreprise (suivi des comptes, gestion des payes, organisation et mise en place des opérations publicitaires et promotionnelles).

Vente d'énergies renouvelables.

Gestion des dossiers techniques et financiers. (Expert)

## Centres d'intérêts

---

- Football, rugby, cinéma, sorties en famille, bricolage.