

**Thomas M.** - Né le 21/10/1988  
**26600 La Roche De Glun**  
**9 ans d'expérience**  
**Réf : 1611290831**

## Chargé d'affaires

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

- BTS Négociation Relation Client (en alternance)
- BAC Pro Commerce (en alternance)
- BEP Travaux Paysagers

### Expériences professionnelles

---

#### **Décembre 2014 à Août 2016**

BATICAL, Chargé d'affaires Fabricant de menuiserie Aluminium et PVC, volet roulant, store Type de clientèle : professionnel (constructeur, promoteur, artisan) Nouvelle Calédonie Missions : - Recueillir, analyser les besoins et apporter les conseils techniques - Evaluer la faisabilité et les difficultés du projet - Effectuer les prises de côtes nécessaires pour la mise en fabrication - Etablir les devis dans les meilleurs délais - Assurer la relation avec le client et le suivi des affaires (respect des délais, suivi des travaux, réception de chantier) - Assurer le recouvrement des créances clients - Suivre et développer un portefeuille clients

#### **Septembre 2012 à octobre 2014 :**

OCAI DISTRIBUTION, Responsable de secteur Fabricant français d'outillage à main destiné aux maçons, peintres plaquistes et carreleurs (professionnel et particulier). (Secteur Rhône-Alpes, auvergne) Type de clientèle : vente en B to B uniquement, Grande Surface de Bricolage grossistes en peinture, marchands de matériaux, quincailleries. Missions : - Visites régulières des clients afin d'effectuer des prises de commandes, vérifier les implantations, faire appliquer la politique commerciale et le merchandising. - Mise en application des nouveaux référencements - Remontée d'information terrain (tendances produits-prix de la concurrence) - Prospection de nouveaux points de vente - Analyse des résultats du secteur et apporte des actions correctives - Suivi administratif (rapports de visite-commandes-reporting), - gestion du planning d'activité et de sa tournée

#### **Janvier 2011 à Août 2012**

ECHELLE EUROPEENNE 73/74, Responsable d'agence Même groupe que le poste précédent (autre agence) Agence de Chambéry (Secteur 73/74) Type de clientèle : Professionnel et particulier Missions : - Mettre en oeuvre la stratégie commerciale du groupe - Contribuer activement au développement de la clientèle de l'agence - Organiser les actions commerciales - Promouvoir l'agence sur la zone géographique - Gestion des approvisionnements et des stocks - Gestions des commandes/BL /factures clients - Gestion d'une équipe de deux personnes (commercial comptoir et itinérant) - Réalisation des objectifs chiffrés - Continuer en parallèle mon travail de technico-commercial escaliers

#### **Septembre 2008 à Décembre 2010**

ECHELLE EUROPEENNE 26, Technico-commercial sédentaire Agence de valence (Secteur 26 /07) Distributeur français spécialisé dans la vente échelles&escabeaux, échafaudages, sécurité, élévation, équipements sur mesure, escaliers Type de clientèle : Professionnel et particulier Missions : - vendre et conseiller les clients dans un hall d'exposition (escaliers sur mesure) - Elaborer des plans d'aménagements, faire des devis chiffrés aux clients - réaliser la prise de côte définitive - Réaliser des plans pour commander le produit au fabricant - Suivre le client et son projet dans sa globalité (de l'accueil du client dans le hall en passant par la commande jusqu'au SAV possible) Formation BTS NRC en alternance ( 2 jours en cours scolaire et 3 en entreprise)

## **Septembre 2006 à Juin 2008**

SOCIETE VILLAVERTÉ, Vendeur magasin en alternance Magasin spécialisé dans la jardinerie Magasin de Bourg Les Valence (26) Type de clientèle : professionnel (paysagiste, pépiniériste..) et particulier Missions : - Accueil et conseil client, agencement du rayon, approvisionnement et merchandising, étiquetage, inventaire Formation BAC PRO COMMERCE en alternance (1 semaine en cours scolaire et 1 semaine en entreprise)

## **Langues**

---

- Français (couramment) / Anglais (niveau scolaire) parlé: scolaire / écrit: notions

## **Atouts et compétences**

---

- Recueillir, analyser les besoins et apporter les conseils techniques
- Evaluer la faisabilité et les difficultés du projet
- Effectuer les prises de côtes nécessaires pour la mise en fabrication
- Etablir les devis dans les meilleurs délais
- Assurer la relation avec le client et le suivi des affaires (respect des délais, suivi des travaux, réception de chantier)
- Assurer le recouvrement des créances clients
- Suivre et développer un portefeuille clients
- vente

Informatique

Maîtrise d'un logiciel de GRC

Word et Excel niveau correct (Expert)

## **Permis**

---

A et B

## **Centres d'intérêts**

---

- - Livraison de repas à domicile
- Cueillette de fruits
- Paysagiste

Autres activités

-Sports: Enduro, course à pied, sport mécanique

-Divers: Voyage, amis, bricolage