

**Romain T.** - Né le 02/00/1985  
**69009 Lyon**  
**6 ans d'expérience**  
**Réf : 1701311262**

## Technico-commercial

### Objectifs

---

- Après un Master I « Management des Industries du Bois » et 6 ans d'expérience dans le monde du parquet, je souhaite aujourd'hui découvrir de nouveaux horizons et élargir mes compétences.

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Bâtiment.

### Formations

---

2008 - 2010 Master Niveau I Management des Industries du Bois à l'ISMIB (Institut Supérieur de Management des Industries du Bois) à Tulle (19) réalisé en alternance avec les Parquets Protat de Mâcon (71)

2007 - 2008 BTSA TC Produits d'Origine Forestière en 1 an + Licence d'Aménagement du Territoire au Lycée Agricole Privé de Poisy (74)

2005 -2007 BTSA Gestion Forestière au Lycée Agricole Privé de Poisy (74)

2004 Baccalauréat série S au Lycée Agricole Privé de Poisy (74)

### Expériences professionnelles

---

#### **Août 2010 - Aujourd'hui**

Cadre Technico-commercial itinérant pour la région Rhône Alpes, et sédentaire (2 jours / semaine) au magasin de Lyon (69), CDI Ets Parquets Protat (71). • Vente B to B & B to C, préconisation, suivi , gestion des relances • Commande fournisseurs, mise en place des différentes politiques de prix • Aide à la création d'un site de vente en ligne • Connaissance forestière permettant d'être en appui sur les achats en forêt • Responsable au sein de l'entreprise de la mise en application de la labellisation PEFC • Développement commercial du magasin de Lyon (Initial CA : 1,7 M€ / Actuel : 2,1 M€) • Action commerciale auprès de l'Angleterre

#### **Septembre 2008 - Juillet 2010**

Technico-commercial itinérant pour les départements du Rhône (69) et de la Saône et Loire (71), et sédentaire (2 jours / semaine) au magasin de Lyon (69), Contrat de professionnalisation Ets Parquets Protat (71) • Vente B to B & B to C, préconisation, suivi , gestion des relances • Création d'un listing complet des artisans actuels & prospects • Création des tarifs à destination des professionnels • Développement commercial du magasin de Lyon

#### **Eté 2008**

Aide à l'estimation des achats en forêts, Ets Parquets Protat (71)

#### **Stages**

Novembre 2007, Mars 2008 Formation commerciale Ets Parquets Protat (71) Juin - septembre 2006 Formation forestière au Cameroun

#### **Emploi saisonnier**

Été 2008 Entreprise Trédi Incinération de Salaise sur Sanne (38) Été 2007 Entreprise Trédi Incinération de Salaise sur Sanne (38) Été 2004 Entreprise Ribière Bâtiment de Salaise sur Sanne (38) Été 2008 Services de la voirie de la commune de Roussillon (38)

## Langues

---

- Anglais et espagnol : Lu, écrit et parlé parlé: scolaire / écrit: notions

## Atouts et compétences

---

- Maîtrise de MS Office 2007 : Word, Excel, Access, Publisher et PowerPoint
- Gestion commerciale : Sage (Expert)

## Permis

---

B

## Centres d'intérêts

---

- • Cinéma
- Moto & Bateau
- Informatique
- Jorkyball
- Ski
- Voyage