

**Arnaud T. - Né**  
**94340 Joinville Le Pont**  
**3 ans d'expérience**  
**Réf : 1703161155**

## Technico-commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

- 2014-2015 Licence Pro Direction et Gestion des PME IUT Kourou, Cayenne
- 2012-2014 BTS Négociation et Relation Client Rise, Paris la Défense
- 2009-2011 Bac STI Génie Civil mention AB

### Expériences professionnelles

---

#### **Mar. 2016 – Nov. 2016**

Technico-Commercial Aulnay-Sous-Bois Chausson Matériaux - Négoce en matériaux de construction Développement et fidélisation d'un portefeuille client en plâtrerie, plafonds, isolation dans le secteur du 93. Tenue et suivi des comptes clients, gestion de litiges (solvabilité client...)

#### **Oct. 2014 – Nov. 2015**

Chargé de développement en alternance Guyane Guyane Presse Service, filiale de Presstalis - Distribution de presse Gestion d'un portefeuille clients : visites clients, mise en place de linéaires, gestion des stocks, gestion de projet, ouverture de nouveaux points de ventes.

#### **Sept. 2013 – Juil. 2014**

Vendeur conseil en alternance Sarcelles Point P, filiale de Saint Gobain - Négoce en matériaux de construction Conseil, vente, négociation, élaboration de devis, gestion de commandes et livraisons.

#### **Juin 2013 - Août 2013,**

Commercial stagiaire Paris Pro-Insert, société d'insertion et de nettoyage des locaux B2B Prospection physique et téléphonique, visites clients, réponses aux appels d'offres, élaboration proposition commerciale, mailing.

#### **Déc. 2012 - Mai 2013**

Vendeur Paris Tati, vente de textile et de bazar Conseil, vente de produits et opérations marketing. Oct. 2012 - Déc. 2012 Assistant commercial stagiaire Paris Adagio Advising Group, société de service à domicile Prospection physique et téléphonique, enquête qualité, opérations marketing

### Langues

---

- Anglais - Niveau intermédiaire parlé: scolaire / écrit: notions

### Atouts et compétences

---

Négociation et relation client Prospection physique et téléphonique, négociation, conseil, vente

Opérations marketing : élaboration devis, lettres clients, suivi et contrôle qualité Création d'outils d'aide à la vente : fichiers de prospection, fichiers clients.

Informatique Word, Excel, PowerPoint, Access (Expert)

## Permis

---

B & A

## Centres d'intérêts

---

- Football (5 ans), Basketball (3 ans), Sport de combat (5 ans), Entretien physique  
Voyages : Afrique (9 ans), Amérique du Sud (1 an), Antilles (3 ans), Europe (10 ans)