

**Thibault D.** - Né le 07/08/1987  
**77610 Fontenay-tresigny**  
**8 ans d'expérience**  
**Réf : 1806191231**

## Acheteur

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

- 2011 FOB ou chef de produits foret bois - contrat d'alternance niveau bac +2 Dumoulin-Bois (94) - CFFPA de Croigny (10).
- 2009 BAC PRO Gestion et conduite de chantiers forestiers.  
Lycée forestier de Croigny (10).
- 2007 BEPA Aménagement de l'espace option travaux forestiers.  
Lycée forestier de Croigny (10).

### Expériences professionnelles

---

#### 2017 à ce jour

Commercial itinérant au sein de la société SM BOIS (77) Secteur 94 et 10 villes du 77 Clientèle importante d'entreprise générale et de menuiserie bois Développer le porte feuille existant Prospection de nouveaux clients Achats des produits hors stock auprès de différents fournisseurs et mise en place de stock selon les besoins spécifiques de certains clients Négociation des prix sur certains produits avec plusieurs fournisseurs. Objectif sur 16 mois CA multiplié par 10 réalisé et maintien d'une marge minimum

#### 2016-2017

Commercial itinérant Groupe RATHEAU agence d'Esmans (77) Secteur sud 77 Cliente de menuisier et de charpentier Suivi du porte feuille client existant et développement de ce dernier Suivi du plan de vente imposé par la direction Objectif avec un chiffre d'affaire augmente de 30%.

#### 2011-2016

Commercial sédentaire au sein de la sté SM BOIS(77). Accueil de la clientèle professionnelle et particulière. Elaboration de devis concernant les platelages et bardages, les panneaux, les bois bruts et bois rabotés (tasseaux, plan de travail et autres). Approvisionnement de produits hors stock. Préconisations de chantier et gestion d'une clientèle spécifique de paysagistes et poseurs de terrasse. Participation a divers salons et rencontres interprofessionnelles UNEP (Union Nationale des Entreprises du Paysage).

#### 2009-2011

Contrat d'alternance commercial sédentaire au sein de la Sté Dumoulin-Bois (94). Réception des marchandises et suivi des stocks. Accueil de la clientèle particulière et professionnelle. Elaboration de devis concernant le bois brut, la terrasse, la menuiserie sur mesure, le bardage et le parquet.

### Atouts et compétences

---

Développer le porte feuille existant  
Prospection de nouveaux clients  
Achats des produits hors stock auprès de différents fournisseurs et mise en place de stock selon les besoins spécifiques de certains clients  
Négociation des prix  
Elaboration de devis

Approvisionnement

Maîtrise de l'informatique (word, excel, logiciel négoce) (Expert)