

**Jean-louis M. - Né**  
**33114 Le Barp**  
**28 ans d'expérience**  
**Réf : 1808020748**

## **Responsable administratif et commercial**

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, en Aquitaine, dans l'Administration et juridique, les Services Commerciaux.

### **Formations**

---

1988-1989 : DESMA école ISEG à Bordeaux  
1986-1988 : BTS Technico-commercial au lycée St CRICQ à Pau (Option Génie Mécanique)

### **Expériences professionnelles**

---

#### **2014-2018**

Responsable administratif et commercial société BETON CONTROLE ODOSCEEN. Activité Béton Prêt à l'Emploi : gestion commerciale de l'ensemble des comptes clients CA BCO : 3M€ MISSION : vente de béton prêt à l'emploi à une clientèle de PME du BTP de la gironde, facturation, suivi du découvert client, offre de prix, suivi technique des produits fabriqués, secrétariat général et particulier, prospection foncière, suivi du développement industriel et des relations institutionnelles

#### **1999-2014**

Responsable commercial société FABRIMACO Activité granulats : vente de matériaux à une clientèle publique et privée de PME du BTP et de l'industrie de la préfabrication de produits béton et du béton prêt à l'emploi sur le département de la gironde. CA FABRIMACO : 7.8M€ Quantité totale : 630000 to dont 500000 to de matériaux alluvionnaires, 20000 to de calcaire (0/D), 60000 to de diorite (0/D) et 50000 to de béton concassé (0/D). Commercialisation de matériaux alluvionnaires élaborés, bruts et de béton concassé issus des carrières du groupe sur le département 33. Commercialisation de matériaux issus de carrières du groupe en provenance du département 47 (Alluvionnaires), du département 40 (Calcaires), du département 16 (diorite) et du département 17 (calcaires). Management commercial : 3 collaboratrices (assistante commerciale) MISSION : suivi de la facturation, du découvert client, du planning et de la logistique. Management du transport : 4 conducteurs de camion salariés de FABRIMACO + une trentaine de transporteur en sous-traitance

#### **1990-1999**

Technico-commercial à la SA CARRIERE DE THIVIERS. Activité Granulats : vente de matériaux alluvionnaires, calcaires et diorites sur le département de la Dordogne (quantité: 300000 to et CA : 3M€)

### **Langues**

---

- Anglais et Espagnol : Notions de bases parlé: scolaire / écrit: notions

### **Atouts et compétences**

---

Responsable administratif et commercial (Expert)

### **Centres d'intérêts**

---

- Vie Associative : conseiller municipal  
Le Sport : le vélo, course à pied, la voile

