

Jean-jacques L. - Né
31620 Fronton
22 ans d'expérience
Réf : 1903291649

Chargé d'affaire commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Midi Pyrenées, dans les Services Commerciaux.

Formations

1994 : sur Cambrai

BTA (brevet de technicien agricole)

1994 : Formation produit coupe feu, vitrage à contrôle solaire, garde corps à SLPV sur Montady

Expériences professionnelles

2016 - 2018 :

Commercial chez Hankorc Pvc Alu

Vente de menuiserie PVC-ALU secteur 11-66-34 auprès des professionnels (artisans, Façadiers, Aluminier) et particuliers

2013 - 2016 :

Commercial chez Groupe Savs France

Vente de menuiserie PVC secteur Languedoc-Roussillon auprès des professionnels (artisans, Aluminier, négociant matériaux etc....)

2006 - 2013 :

Chargé d'affaire commercial chez Riou Glass - Transformation De Produits Verriers

Secteur Sud-est et départements : 11-66-31-81-82-12

Suivi clientèle industrielle de la menuiserie PVC-ALU-BOIS

Professionnel en véranda : vitrages à contrôle solaire, sécurité et retardateur d'effractions

Action-Mise en place d'un partenariat :

Développement de la notion de service, suivi et développement clientèle,

Aluminer Technal-SAPA...

Réalisation de petites façades 60 à 80 m2 (mur rideau)

Accompagnement des clients lors de SAV douteux

(Expertise sur place, chantier ou client final)

Encaissement des factures impayées

Développement du chiffre d'affaire exemple : ST LAURENT PVC-ALU

2003 - 2006 :

Commercial chez Sas Barsalou sur Narbonne

Vente de menuiserie PVC, ALU, véranda personnalisée, auprès des particuliers, prise de mesure, suivi des commandes fournisseurs, organisation et suivi de la pose, encaissement

2000 - 2003 :

Commercial chez Menuiserie Fermoba sur Carcassonne

1998 - 2000 :

Commercial chez Menuiserie Technal Amiel Alu sur Narbonne

Vente de menuiserie aux particuliers, véranda personnalisée : Toiture 4 pentes, rayonnante, vitrée, puits de lumière, finalisation store intérieur. Nombreuse réf. dans la région 11-66

1996 - 1998 :

Commercial chez Société Wurth

Secteur département 11

Vente de produit consommable auprès des professionnels de la menuiserie

Atouts et compétences

- Vendre produits et services, négociier, prospection
- Gestion portefeuille clients particuliers et professionnels
- Suivi du chiffre d'affaire
- Animateur de vente

Centres d'intérêts

Moto, jardinage (fleurs et potager).

Réalisation de ma maison par moi-même