

**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, négociateur, 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