

**Benoit D. - Né**  
**51200 Epernay**  
**23 ans d'expérience**  
**Réf : 1905231510**

## Commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Grand-Est, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

**2018 :**

Coordonnateur en matière de Sécurité et de Protection de la Santé

**1992 :** Bac +2

Brevet de Technicien Supérieur en Electrotechnique

### Expériences professionnelles

---

**03/2018 - 2018 :**

Coordonnateur en matière de Sécurité et de Protection de la Santé chez Socotec

Assurer la sécurité lors de la conception et de la réalisation de bâtiments

**05/2006 - 2018 :**

Ingénieur Commercial chez Socotec

Développement commercial :

- Mise en place du plan annuel d'actions commerciales et assurer son suivi
- Prospections (phoning, mailing, petits-déjeuner, CCI...)
- Suivi et développement du portefeuille clients

**05/2004 - 2006 :**

Responsable d'Agence chez Dekra

- Management d'une équipe de 15 personnes
- Gestion d'un centre de profits (CA 1,2 M euros)
- Développement commercial
- Références : Aéroport de Bâle/Mulhouse, Mines de Potasses, Peugeot Mulhouse.

**07/1995 - 2004 :**

Reponsable du Bureau des Equipements Techniques chez Socotec

- Vérification d'installations électriques du bâtiments sur plans et in situ
- Développement commercial du bureau
- Recrutement et management d'une équipe de 3 personnes
- Références : Lycée de Luisant, Usine de traitement des déchets de Chartres.

**01/1994 - 1995 :**

Technicien bureau d'études électricité chez S.a.m.e.e.

Réalisation d'armoires électriques de chauffage et climatisation : création du schéma électrique sur informatique

(logiciel IGE -XAO), commande du matériel  
(négoce avec les commerciaux) et suivi de chantier.

Références : la tour WTC et l'Atrium sur le site d'Euralille, Lycée du Textile à Roubaix.

## **Atouts et compétences**

---

Conseiller une clientèle ou un public

Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)

Elaborer des propositions commerciales

Informatique

Mettre en place des actions de prospection

Négocier un contrat

## **Permis**

---

Permis Permis B

## **Centres d'intérêts**

---

Cyclisme et course à pied en compétition