

**Thierry D. - Né**  
**82600 Verdun Sur Garonne**  
**18 ans d'expérience**  
**Réf : 1912111450**

## Commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**1998** : Bac Pro  
B.P Froid et climatisation (niveau IV)

**1993** : Bac  
Niveau bac F4 (génie civil)

### Expériences professionnelles

---

**10/2009 - 2019** :

Prospecteur chez Cellierier Btp Manutention (distributeur Imer, Messersi, Dieci)

- Prospections physiques et téléphoniques en B to B :
- RDV qualifiés : Ventes de mini-pelles et engins de terrassement.
- Suivi de la clientèle :
- Développement du portefeuille clients.
- Approche financière :
- Proposition de financement adapté au statut de l'entreprise.
- Finalisation des commandes :
- Livraison et mise en service de matériels

**2004 - 2009** :

Commercial chez Euromat (concessionnaire Fiat Kobelco, Yanmar Et Hyundai)

- Commercialisation et location de matériels pour les professionnels du BTP :
- Vente ou location indirecte pelle et engins de terrassement.
- Création de fichier clients :
- Prospection téléphonique et physique.
- Gestion du matériel de la clientèle :
- En acquisition
- En renouvellement

**1999 - 2003** :

Attaché commercial chez Réunion Poids Lourds (exclusivité Des Marques Iveco, Case, Fiat Hitachi / Kobelco Et Vibromax)

- Commercialisation d'engins d'excavations, compactage, poids lourds et véhicules utilitaires industriels en B to B.
- Prospections téléphoniques et physiques.
- Constitution du fichier clients.
- Mise en place de financements.
- Développement du portefeuille clients.
- Suivi commercial et conclusion d'affaires.

- Entretien du portefeuille clients.
- Participations aux différentes expositions et challenges

## Atouts et compétences

---

- Prospections physiques et téléphoniques en B to B :  
RDV qualifiés : Ventes de mini-pelles et engins de terrassement.
- Suivi de la clientèle :  
Développement du portefeuille clients.
- Approche financière :  
Proposition de financement adapté au statut de l'entreprise.
- Finalisation des commandes :  
Livraison et mise en service de matériels