

Thierry G. - Né
37190 Druye
40 ans d'expérience
Réf : 2006161228

Technico-commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Centre-Val de Loire, dans les Services Commerciaux.

Formations

2004 : Bac +2

Diplôme école Supérieure des Jeunes Dirigeants du Bâtiment - Bac+2 (BTS, DUT ou équivalents) - Gestion PME PMI

1981 : CAP

CAP, BEP ou équivalents - Electrotechnique

Expériences professionnelles

1998 - 2019 :

Directeur chez Sas Michel Millet

Gestion d'une entreprise du bâtiment

1992 - 1997 :

Technico-commercial (ETAM) chez K.line

Responsable du secteur centre, commercialisation de menuiseries aluminium auprès des professionnels

1991 - 1992 :

Technico-commercial puis chef des ventes chez Verandaland

Commercialisation de vérandas auprès des particuliers, formation de commerciaux, gestion et organisation commerciales

1988 - 1991 :

Agent commercial indépendant chez Le Rideau D'azay

Création d'un portefeuille de clients particuliers, commercialisation de produits du bâtiment

1982 - 1988 :

Technicien chez Dubernard Hopital

Maintenance électrique et mécanique, création d'une ligne de production avec ingénieur, formation du personnel de production

1981 - 1981 :

Electricien de maintenance chez Testaseca

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Analyse des coûts

Animer une réunion

Apporter une assistance technique

Concevoir les solutions techniques

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

Définir une politique de gestion des ressources humaines

Établir un devis

Gérer le budget global d'une structure

Management

Mettre en place des actions de communication

Négocier un contrat

Suivre la réalisation d'une prestation technique

Superviser les directions stratégiques d'une structure

Centres d'intérêts

Triathlon, randonnées, voyages