

Anis B. - Né
75008 Paris
3 ans d'expérience
Réf : 2006301017

Technico-commercial

Ma recherche

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

Formations

2019 : Bac +5 à ISCG sur Paris
Master 2 Dirigeant Manager Opérationnel/marketing commercial

2018 : Bac +5
Master 1 Conservatoire National des Arts et Métiers / Maitrise Vente, distribution et opérations de marketing

2016 : Bac +2 à AFPA sur Stains
BTS Technicien d'intervention en froid industriel / climatisation

2015 : Bac +3 à Université Badji Mokhtar Annaba
Licence cursus LMD (en Langue Française)

2012 : Bac à Lycée Boumarouane Annaba
Baccalauréat Série Langues

Expériences professionnelles

2018 - 2019 :
Développement commercial chez Hudor sur Paris
Remonté des besoins des agents commerciaux
Accompagnement des clients et Conseils Métiers (expertise technique) Gestion et Contrôle de la qualité des produits
Compte-rendu des activités et prestations (CRM customer relationship management, tolteck)
Validation des plans réalisés en interne
Prospection commerciale, démarchage, négociation, vente, devis, facturation Chiffrage / Devis : jusqu'à 20K€
Effectuer le suivi administratif
Commercialisation des produits et Services B to B

2016 - 2018 :
Technicien en chauffage chez Cefrim sur Saint Denis
Installer des équipements de chauffage , maintenance , installation chaudière basse pression , Gaz , CPCU , ÉQUIPEMENT HYDRAULIQUE , FIOUL petite moyenne puissance
Conseiller une clientèle ou un public
Constituer des preuves de conformité pour une installation
Planifier une intervention
Gestion des sous-traitants : en CVC

2015 - 2016 :
Technicien en équipement thermique

Installation équipements batiments

Installation des chambres froides

Installation et maintenance en climatisation: split/cassette/PAC Installation et maintenance en froid industriel

Installation et maintenance multi split system

Langues

Arabe (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Remonté des besoins des agents commerciaux

Accompagnement des clients et Conseils Métiers (expertise technique) Gestion et Contrôle de la qualité des produits

Compte-rendu des activités et prestations (CRM customer relationship management, tolteck)

Validation des plans réalisés en interne

Prospection commerciale, démarchage, négociation, vente, devis, facturation Chiffrage / Devis : jusqu'à 20K€

Effectuer le suivi administratif

Commercialisation des produits et Services B to B