

**Christophe G.** - Né en Juillet 1966  
**49230 Montfaucon / Montigne**  
**18 ans d'expérience**  
**Réf : 2102240944**

## **Responsable commercial grand compte/acheteur-sourceur**

### **Ma recherche**

---

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

### **Formations**

---

**1988** : Bac +2 à CNAM  
Equivalent BTS/DUT en Economie et Gestion d'entreprise

**1987** : Bac +1 à ESCT de Cholet sur Cholet  
1er année de BTS Commerce International

**1985** : Bac à Lycée d'Etat LIVET sur Nantes  
Baccalauréat de technicien Electrotechnique F3

### **Expériences professionnelles**

---

**11/2013 - 06/2014** :

Technico-commercial chez Sté Ammyl Plans sur Tourriers  
Commercialisation de plan de travail en divers matériaux (stratifiés - compact -inox - quartz - lave émaillée)  
Secteur : Pays de Loire- Bretagne - Centre  
Clientèle : Cuisinistes / Menuisiers / Agenceurs

**06/2009 - 09/2013** :

Commercial exclusif chez Sté Leroux - Pacreau sur St Christophe Du Bois  
Commercial exclusif : secteur grand quart ouest de la France  
Clientèle : Cuisinistes / menuisiers/ agenceurs  
Sous-traitant en fabrication de mobilier / agencement / banque d'accueil / bureau  
Création de l'ensemble des tournées commerciales avec les données clients BATIGEST et création d'un fichier prospect.  
Salon ARTIBAT / DEFIBOIS  
PARTICIPATION A LA FORMATION DINAMIC entre oct. 2012 et fév. 2013  
Développement commercial/veille commerciale/ argumentaire/ gestion du temps

**05/1995 - 05/2008** :

**AGENT COMMERCIAL Statut BNC**

Commercialisation et vente de produits bois - bois de pays ou européen - escalier - débits sur liste - parquet -  
fermetures - bois précieux pour le tournage d'art - lames de terrasses - bois pour charpente - MOB.  
- Recherche de fournisseurs ou clients en fonction de demandes particulières.  
- Visite des salons professionnels  
-Secteur de vente : Grand quart ouest de la France.  
- Clientèle : GSB - grossistes - importateurs - artisans - négociants.  
- Consultation de site internet pour dossier appel d'offre de marché public.

**05/1995 :**

Mise en place de l'activité en tant qu'Agent commercial dans le domaine du bois (plots grumes - avivés - parquet  
- portail - escalier - débit sur liste)

**06/1994 - 11/1994 :**

Représentant exclusif

Commercialisation de produits pour la décoration

- Clientèle professionnelle

- Secteur géographique : Deux-Sèvres (79) et Vendée

**05/1993 - 03/1994 :**

Commercial (assimilé V.R.P.) chez Proxion sur Montaigu

-Vente de PC compatibles, périphériques, réseau, logiciels, CAO/DAO

-Marché : Education National, Bureaux d'Etude, Architectes

**01/1990 - 03/1993 :**

Commercial (V.R.P.) chez Micro Diffusion Technologie sur Luce Sur Loire

Vente de PC compatibles, périphériques, réseau, logiciels, CAO/DAO.

- Marché : Education Nationale, Bureaux d'Etude, Architectes.

- Mise en place du salon ARTIBAT 90 (salon du bâtiment pour artisans).

- Organisation de journées Portes Ouvertes

**08/1989 - 12/1989 :**

Stage de micro informatique chez Société Micro Diffusion sur Nantes

Cette société deviendra, plus tard, MICRO DIFFUSIO TECHNOLOGIE (MDT).

**02/1988 - 03/1988 :**

Conseiller en sécurité (V.R.P.) chez Société De Protection Ouest Alarme sur Nantes

**09/1987 - 10/1987 :**

Vente directe - Mutuelles étudiantes chez Mnef Dans Les Facultés De Nantes sur Nantes

**1987 - 1987 :**

Stage administratif export chez Jacques Jaunet S.a - Marque Newman sur Cholet

Affecté au secteur filial USA, UK, CANADA

**06/1986 - 07/1986 :**

Stage administratif export chez Famax sur Guadalajara, Mexique

Mécanisme des techniques export

**06/1984 - 06/1985 :**

Stage au service qualité chez Société Thomson sur Angers

- Vérification d'éléments électronique.

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

RESPONSABLE COMMERCIAL GRAND COMPTE ACHAT / SUIVI FOURNISSEUR / ACHETEUR-SOURCEUR  
DOMAINES DE COMPETENCES

- Bois 2nd transformation
- Agencement
- Charpente
- Bois précieux

#### COMMERCIAL

- Détermination du client
- Approche clientèle avec argumentation
- Détermination du besoin et son analyse
- Réponse technique et budgétaire
- Recherche nouveaux clients
- Veille concurrentielle

#### ADMINISTRATIF

- Gestion clientèle (relance, devis, commandes)
- Utilisation informatique (Pack Office)
- ERP / CMR
- Gestion tournée commerciale
- Reporting
- Qualification client

#### TECHNIQUE

- Parquet / charpente
- Débit sur liste / pré débit
- Escaliers / fermetures
- Plan de travail cuisines
- Mobilier / agencement

## Permis

---

Permis B