

**Thomas B.** - Né en 1977  
**59112 Annoeullin**  
**16 ans d'expérience**  
**Réf : 2103291249**

## Technico-commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Hauts-de-France, dans le Bâtiment.

### Formations

---

**2013** : Formation

Formation Thermique et acoustique/ CIDB

**1998** : Formation à IPRA de Roubaix sur Roubaix

BTS - Force de vente

**1995** : Formation à MMI Tourcoing sur Tourcoing

BAC PRO - Maintenance

### Expériences professionnelles

---

**01/2014 à ce jour** :

Chargé de mission développement durable chez Capeb 59/ Croix  
Prospection et accompagnement dans la démarche RGE (reconnu  
Garant de l'environnement), formation, suivi dossier de qualification,  
Sensibilisation aux différentes aides à la rénovation énergétique

**01/2013 - 12/2013** :

Technico-commercial chez Le Relais Metisse / Billy Berclau - Eco Isolant Acoustique Et Thermique Issue De La  
Filière Du Recyclage Textile à But Sociale Et économique  
Démonstrateur/formateur mise en oeuvre, développement Négoces et GSB

**08/2010 - 03/2012** :

Coordinateur chantier chez Bati Plus Construction/vermelles  
Responsable approvisionnement et livraison de 8 équipes de maçons.  
Négociation avec les fournisseurs des prix et délais de livraison.  
Implantation chantier/démarrage/affectation équipe/réception.  
Suivi d'avancement de chantier (TCE)/ Technicien SAV

**03/2008 - 08/2010** :

Technico- Commercial chez Bigmat Delattre / Illies - Couverture / Gros Oeuvre/ Aménagement Extérieur  
Responsable d'un portefeuille de 80 clients TCE.  
Objectifs en chiffre d'affaire, marge et nouveaux clients.  
Négociation avec les fournisseurs des prix achats  
et des mises en stocks

**03/2003 - 03/2008** :

Correspondant d'entreprises TCE chez Reseau Pro Mullet sur Douai  
Contact avec les principaux clients professionnels et fournisseurs  
Remise de prix et négociation tarif achats  
Avant ce poste - Responsable des ventes internes  
Coordinateur d'une équipe de 4 vendeurs

**05/1998 - 03/2003 :**

Vendeur interne chez Reseau Pro Mullet sur St Amand  
Ventes aux professionnels et particuliers  
Spécialiste couverture /isolation  
Responsable libre service

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Prospection et accompagnement dans la démarche RGE (reconnu  
Garant de l'environnement), formation, suivi dossier de qualification  
Responsable d'un portefeuille /Objectifs en chiffre d'affaire, marge et nouveaux clients.  
Négociation avec les fournisseurs des prix achats et des mises en stocks

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Bricolage, jardinage, randonnées, mécanique