

**Guillaume B.** - Né en Mai 1983  
**94400 Vitry Sur Seine**  
**7 ans d'expérience**  
**Réf : 2105251142**

## Technico-commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2004** : Bac +2

BTS hôtellerie restauration

**2002** : Bac Pro

Obtention du Baccalauréat Technique National Hôtelier (mention AB)

### Expériences professionnelles

---

**06/2010 à ce jour** :

Technico-commercial VRP chez Charles Costa - Maisons De Lumiere By Technal sur Paris

CA 2014 (en cours) = 300 000€ ht taux de transformation = 46%

CA 2013 = 900 000€ ht, taux de transformation = 43%

CA 2012 = 1 100 000€ ht, taux de transformation = 52%

CA 2011 = 700 000€ ht, taux de transformation = 47%

CA 2010 = 350 000€ ht, taux de transformation = 36%

**02/2010 - 05/2010** :

Commercial VRP chez Pvc Creation sur St Fargeau Ponthierry

CA = 115 000€ ht sur la période

**02/2007 - 11/2009** :

Responsable d'Agence Commerciale chez Fermoba sur Montpellier

CA de l'agence = 1 400 000 € ht sur la période

CA personnel = 600 000 € ht sur la période

**2007 - 2007** :

Commercial chez Fermoba sur Montpellier

CA personnel = 250 000€ ht sur la période

**09/2005 - 06/2006** :

Directeur Adjoint chez La Crie Restaurant

**05/2003 - 07/2005** :

Assistant chez Casino Cafétéria

## Langues

---

Espagnol (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Logiciels

---

Pack Office

## Atouts et compétences

---

- . Maîtrise technique sur le produit TECHNAL (aluminium), PREFAL (PVC) et ATULAM (bois).
- . Autonomie totale sur l'accomplissement du chiffre d'affaire.
- . Réalisation des objectifs fixés.
- . Etablissement personnel des devis.
- . Formation des VRP entrants aux procédures internes de l'entreprise ainsi que sur l'outil informatique (logiciels de devis).
- . Conseils techniques sur la réalisation d'un projet de réalisation de menuiseries extérieures.
- . Développement du réseau professionnel via des cabinets d'architecture
- . Gestion financière de l'établissement (budget, suivi du chiffre d'affaire journalier des commerciaux, responsable du compte d'exploitation).
- . Connaissances et application des lois en matière de vente auprès des particuliers.
- . Gestion des animations commerciales.
- . Argumentation et vente sur les produits commercialisés.
- . Démarchage auprès des particuliers en porte à porte, phoning, galeries marchandes, marchés locaux et salons internationaux