

Nicolas L. - Né en 1983
54450 Fremenil
13 ans d'expérience
Réf : 2106141740

Technico commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Grand-Est, dans les Services commerciaux.

Formations

2002 : Formation

Obtention de la formation Monteur poseur PVC/Aluminium

Expériences professionnelles

11/2013 à ce jour :

Technico-commercial chez Minco Vente Be To Be Fabricant De Menuiseries Mixte

- Suivre et entretenir un parc de clients existants par le biais de visites
- Aider les différents clients à accroître leur chiffre d'affaire
- Développer un chiffre d'affaire sur un secteur donné (8 départements)
- Prendre les mesures sur chantier
- Etablir les devis
- Gérer les SAV et trouver les solutions adaptées à chaque problème
- Suivre et traiter les dossiers clients
- Prospecter les architectes, maîtres d'oeuvre, bureaux d'études, constructeurs MOB...
- Former les clients à la vente des produits

08/2005 - 11/2007 :

Gérant de société chez Bh Pose Vente Et Pose De Menuiseries Et Agencement

- Gérer le personnel
- Trouver une clientèle et apporter une solution à ses besoins
- Prendre les mesures sur chantier
- Etablir les devis, passer et réceptionner les commandes.
- Effectuer la pose des différents produits, gérer les SAV.
- Gérer toutes les tâches administratives en relation avec la gestion d'une entreprise
- Prendre les décisions qui s'imposent

03/2005 - 07/2005 :

Technico-commercial chez L'autre Fermeture Vente Et Pose De Menuiseries Extérieures

- Trouver une nouvelle clientèle sur un secteur vierge
- Prendre les rendez-vous auprès des clients
- Se rendre sur les chantiers pour prise de cotes, suivre l'évolution de ceux-ci
- Gérer les équipes de pose (planning, démarrage de chantier)
- Etablir et relancer les devis,
- Passer et réceptionner les commandes

01/2004 - 08/2013 :

Technico-commercial chez Pierret System

- Suivre et entretenir un parc de clients existants par le biais de visites
- Aider les différents clients à accroître leur chiffre d'affaire
- Développer un chiffre d'affaire sur un secteur donné (8 départements)
- Prendre les mesures sur chantier
- Etablir les devis
- Gérer les SAV et trouver les solutions adaptées à chaque problème
- Suivre et traiter les dossiers clients

01/2003 - 12/2003 :

Technico-commercial chez Scara-baies Vente Et Pose De Menuiseries Extérieures

- Gérer le personnel (Cogérance)
- S'occuper du magasin (accueil comptoir, présentation produits)
- Développer le parc clients
- Prendre les mesures sur chantier
- Etablir les devis, passer et réceptionner les commandes.
- Effectuer la pose des différents produits, gérer les SAV

06/2001 - 12/2002 :

Menuisier poseur en formation alternée chez Mercier David Fabrication Et Pose De Menuiseries

- Acquérir le savoir et les compétences nécessaires à la fabrication, pose de menuiseries PVC, ALU :
- Fabriquer des châssis PVC et ALU
- Poser des menuiseries
- Prendre les mesures

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Suivre et entretenir un parc de clients existants par le biais de visites
- Aider les différents clients à accroître leur chiffre d'affaire
- Développer un chiffre d'affaire sur un secteur donné (8 départements)
- Prendre les mesures sur chantier
- Etablir les devis
- Gérer les SAV et trouver les solutions adaptées à chaque problème
- Suivre et traiter les dossiers clients
- Prospecter les architectes, maîtres d'oeuvre, bureaux d'études, constructeurs MOB...
- Former les clients à la vente des produits

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Sport, Travaux manuels, balades en famille