

**David E.** - Né en 1975  
**06210 Mandelieu**  
**16 ans d'expérience**  
**Réf : 2106301004**

## Responsable des ventes

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, en PACA, dans les Services commerciaux.

### Formations

---

**1996** : Bac +3

Licence Pro Génie Civil BAC+3

**1996** : Bac +5 à université de Rennes 1

MASTER 2 : ingénieur Gestion du Patrimoine

**1995** : Bac +2 à LTGC d'Antibes sur Antibes

BTS études et économie de la construction obtenu

**1993** : Bac Pro

BAC PRO menuiserie industrielle

**1992** : BEP

BEP bois et matériaux associés

**1992** : CAP

CAP menuiserie

**1991** : CAP

CAP sculpteur ornementaliste

### Expériences professionnelles

---

**2010 - 2013** :

Responsable des ventes France/chef produit pergola chez Matest Protection Solaire Extérieures

Produits commercialisés: fabricant de protections solaires extérieures

Mission principales : stratégie et management force de vente France, études techniques, concrétisation des affaires, prescriptions

Secteur : France entière, pays Européens limitrophes

CA réalisé annuel : 5500 K€

Clientèles : B to B, entreprises du bâtiment, réseau pro, groupements, décideurs...

**2006 - 2010** :

Responsable commercial, Manager force de vente / Prescripteur secteur Var Alpes-Maritimes Monaco chez

Soprover Sas Filiale St Gobain, Transformateur Produits Verriers Pour Le Bâtiment

encadrement force de vente, études des marchés, études techniques complexes,

concrétisation des affaires, prescriptions

Secteur : Monaco, Alpes-Maritimes, Var

CA réalisé annuel : 4000 K€

Clientèles : Entreprises (menuisiers, façadiers, métalliers) 60%, négoce, GSB ( Leroy merlin, Point P,

Plateforme du bâtiment ...) 20%, prescripteur 20%

**2002 - 2006 :**

Responsable centre de profit chez Miroiterie Aixoise sur Aix En Provence  
gestion de l'établissement administratif et vente, établissement des devis, études techniques, vente comptoirs aux professionnels et particuliers  
Secteur : Bouches du Rhône  
CA réalisé annuel : 3000 K€  
Clientèles : Particuliers 60%, entreprises 40%

**1999 - 2002 :**

Attaché Technico- commercial/Prescripteur secteur PACA Corse chez Emaver Filiale St Gobain, Transformateur Produits Verriers Pour Le Bâtiment  
établissement des devis, études techniques, concrétisation des affaires, prescriptions  
Secteur : Monaco, 06, 83, 13, 04, Corse  
CA réalisé annuel : 3000 K€  
Clientèles : Entreprises (menuisiers, façadiers, métalliers ) 60%, négoce, GSB 20%, prescripteur 20%

**1998 - 1999 :**

Attaché Technico- commercial/Prescripteur secteur PACA Corse chez Ppb Fabricant De Poutrelles Ba Précontraint  
Mission principales : établissement des devis, études techniques, concrétisation des affaires, prescriptions, logistique chantiers  
Secteur : Monaco, Alpes-Maritimes, Var  
CA réalisé annuel : 5000 K€  
Clientèles : Entreprises 30%, négoce, GSB 50%, prescripteur 20%

**1996 - 1998 :**

Sous-officier État-Major Génie militaire Camp de Canjuers  
Responsable intervention entreprise du bâtiment sur le camp

**Langues**

---

Anglais (Oral : moyen / Ecrit : avancé), Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

**Atouts et compétences**

---

direction des ventes/direction commerciale

**Permis**

---

Permis B

**Centres d'intérêts**

---

Numismate amateur Francs période 1789-2000  
Littérature Héroic Fantasy anglo-saxonne  
Rugby