

**Cédric M.** - Né en Novembre 1975  
**28200 Châteaudun**  
**13 ans d'expérience**  
**Réf : 2107270812**

## Responsable de secteur

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Centre-Val de Loire, dans les Services commerciaux.

### Formations

---

**1998** : certificat à centre d'étude et de formation des Industries de carrière et matériaux sur Paris  
Certificat de qualification professionnel Technicien de laboratoire

**1995** : Formation à Centre de formation du bâtiment et des travaux publics sur Le Mans  
Préparation d'un brevet professionnel d'électrotechnique

**1993** : CAP à LEP Ampères sur La Flèche  
CAP et BEP électrotechnique

**1993** : Formation  
Sauveteur secouriste du travail

### Expériences professionnelles

---

#### **12/2006 à ce jour :**

Responsable de Secteur BPE/PREFA chez Sika France sur Champagne Ardenne

Je développe les ventes de produits dans un marché regroupant les BPE, PREFA et grands chantiers.

Je prospecte l'ensemble du marché potentiel du secteur.

Je propose des axes de recherches pour l'adaptation des produits et systèmes ou procédés aux besoins des clients.

J'assiste techniquement et forme mes clients.

Je gère mon portefeuille clients et j'analyse mes résultats commerciaux

#### **05/2001 - 11/2006 :**

Technico-commercial chez Lafarge Béton Sud Ouest

Mes principales missions étaient :

La gestion du portefeuille clients, analyse des résultats commerciaux.

Le suivi et optimisation des coûts d'exploitation.

Le développement de produits spéciaux, assistance et formation clients.

Et la gestion de deux sites de production béton (8 personnes)

#### **10/1997 - 05/2001 :**

Technicien de laboratoire chez Lafarge Béton Ouest

Suivi qualité des produits béton et suivi de la marque NF sur centrale.

Essais laboratoire sur béton et granulats.

Suivi et optimisation de formules bétons

**1993 - 1995 :**

Stage chez S.a Hinault Société D'électrotechnique

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

La gestion du portefeuille clients, analyse des résultats commerciaux.

Le suivi et optimisation des coûts d'exploitation.

Le développement de produits spéciaux, assistance et

formation clients

développement des ventes

## Permis

---

Permis A Permis B

## Centres d'intérêts

---

Tir sportif, randonnée, informatique