

Samuel L. - Né en Septembre 1985
64400 Agnos
2 ans d'expérience
Réf : 2108251711

Agent commercial

Ma recherche

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

Formations

2003 : Bac Pro

Bac professionnel en construction maçonnerie béton armé

2003 : Formation

Formation technico-commerciale : Formation réalisée au sein d'une entreprise spécialisée dans la vente et l'installation de système à économie d'énergie pour les particuliers et les professionnels.

2002 : BEP

Brevet Professionnel en construction bâtiment gros oeuvre

2002 : CAP

Certificat d'aptitude professionnelle en construction maçonnerie béton armé

Expériences professionnelles

10/2012 à ce jour :

Agent commercial indépendant chez Greeneko Et Nrgy Enr

spécialisées pour la vente de système à économie d'énergie (chauffage, isolation, menuiserie, photovoltaïque, relamping led). Les compétences acquises en vente et négociation me permettent d'être autonome sur la gestion d'un dossier client, dans son intégralité, et de l'amener à sa réalisation. Mon sens de l'organisation ainsi que ma rigueur favorisent ma capacité à maîtriser plusieurs produits techniques et de m'adapter suivant leurs évolutions

02/2012 - 09/2012 :

Ouvrier maçon

Travail en intérim auprès de diverses agences dans le secteur de Pau

07/2009 - 02/2012 :

Ouvrier maçon

Contrat de travail au sein d'une entreprise de construction de maisons individuelles, au début comme ouvrier de chantier pour déboucher par la suite à la gestion des chantiers et des différents corps de travaux, ainsi que la prise en charge des métrés et des devis ainsi que les implantations des constructions à réaliser

04/2008 - 07/2009 :

Ouvrier maçon

Travail en intérim auprès de diverses agences dans le secteur de Poitiers (86) puis sur Pau (64).

10/2007 - 04/2008 :

Ouvrier maçon chez Entreprise Breuil

2001 - 2007 :

Stage sur Vienne

Contrat de 2 ans comme apprenti au sein de deux entreprises dans la Vienne

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

COMPETENCES TECHNIQUES :

Concevoir l'étude de faisabilité technique, (analyse du projet, relevé de mesure, préparation du dossier technique).

Suivre la réalisation et proposer des solutions aux clients.

Suivre et analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements.

VENTE ET PROSPECTION :

Prospecter le marché potentiel et développer un portefeuille client.

Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise.

Garantir l'efficacité du service de la signature à l'installation.

Assurer le service après-vente et entretenir des relations avec sa clientèle fidèle

ADMINISTRATIF / DOSSIER CLIENT :

Etablir des dossiers financiers (devis, étude de rentabilité, calcul des aides financières).

Constitution des dossiers auprès des établissements financiers (Eco ptz, prêts travaux,..).

Mener des actions commerciales lors de manifestations évènementielles.

CONNAISSANCES INFORMATIQUES :

Utilisation de logiciels tels que WORD ; EXCEL ; PowerPoint ; APIBAT,...

Possède une bonne maîtrise de l'outil informatique que ce soit en clientèle ou lors de la réalisation des dossiers

Permis

Permis B