

Maxime L. - Né en 1983
17880 Les Portes-en-ré
11 ans d'expérience
Réf : 2201191118

Chargé clientèle bois

Ma recherche

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

Formations

2004 : Bac Pro
BAC Professionnel EIE

2003 : Bac +2
BTS Action Commercial

2002 : Bac
BAC STI - Formation Force de vente Huis Clos

2000 : BEP
BEP Electrotechnique

Expériences professionnelles

2006 à ce jour :

Gérant (Fondateur/majoritaire) chez Société Kosibois 6 Personnes

Construction ossature bois (maison, extension, bardage, terrasse, ITE...)

- Gérer en entreprise, Prospection, développement et fidélisation
- Elaboration et suivi de plans d'actions permettant la mise en place de dynamique de développement commerciale
- Chiffrage et négociation des projets
- Réalisation et modification de plan (plan de charpente, solivage, coupe, élévation).
- Compétences chantier (fabrication ossature bois : murs, charpente, ...).
- Contrôle sur chantier (gestion des équipes, avancement des travaux, planning, ...).
- Réalisation d'un DQE (Document Quantitatif Estimatif).
- Gestion approvisionnement
- Négociation avec les fournisseurs

2003 - 2006 :

Technicien Chef d'équipe chez Société Emis Détection Incendie

Installation système de détection

- Installation système d'extinction

2002 - 2003 :

Vendeur chez Carrefour

Vente et conseil

2002 - 2002 :

Commercial chez Huis Clos/menuiseries Sur Mesure

- Prospection extérieur, stand GMS
- Etude du besoin et chiffrage
- Suivi relation client

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Analyser l'évolution d'un marché
- Gérer un portefeuille client
- Gérer une équipe & Mise en OEuvre Matériaux bois
- Approvisionnement matériaux, lecture de plans, calepinage
- Cibler un besoin, devis

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- Nouvelle technologie
- Sport nautique