

Alain G. - Né en Décembre 1964
56400 Brech
34 ans d'expérience
Réf : 2203111647

Technico-commercial

Ma recherche

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

Formations

2006 : Formation à AFPA sur Lorient
Formation de Technicien Supérieur Commercial

1995 : Formation à AFCEPF (II)
Formation d'analyste informaticien

1985 : Formation à EPSI sur Bordeaux
Formation d'analyste programmeur

1984 : Bac
Baccalauréat B

Expériences professionnelles

06/2019 à ce jour :

Technico-Commercial chez Raimbault Environnement (50p) sur St Ave
Ouverture et Développement du marché de la peinture (intérieure extérieures) et nettoyage de façades auprès des professionnels dans le 56 (nouvelle agence) et Bretagne
Prospection et vente de chantiers auprès de CMIstes, architectes, maitres d'oeuvres, et en marchés privés, Syndic Copro, Property Management,
Prise de cotes terrains, étude sur plans, devis, relance téléphonique, négociation, mailing

2014 - 2019 :

Technico-Commercial chez Au Bac Deau Etanchéité sur Theix
Ouverture et Développement du marché de l'étanchéité EPDM dans le 56 (nouvelle agence)
Prospection et vente de chantiers auprès de CMIstes, architectes, maitres d'oeuvres, particuliers et en marchés privés et publics
Prise de cotes terrains, étude sur plans, devis, relance téléphonique, négociation, mailing, salons Habitat, aide sur chantiers

2012 - 2014 :

Technico-Commercial chez Infosup - Editeur Logiciels sur Larmor Plage
Prospection et vente logiciel informatique de gestion pour les entreprises de bâtiment.
Vente de matériel informatique et des services associés.
Relance client, mailing

2011 - 2012 :

Technico-Commercial chez Inoveha - Bureau D'étude Thermique sur Pacé

Prospection et vente d'études thermiques, de tests d'infiltrométrie, de services de diagnostics immobiliers et d'audits énergétiques auprès d'agences immobilières, CMI, architectes, maitres d'oeuvres.
Vente de formations. Fidélisation de la clientèle par des missions d'information

2007 - 2010 :

Technico-Commercial chez Profil Armor- Travaux Cordistes sur Auray
Prospection et vente de prestations de services de travaux d'accès difficiles
Bâtiment, TP, industrie, environnement, dépollution, sécurité
Clientèle professionnelle privée et publique.
Etudes techniques. Chiffrage d'opérations clefs en main.
Elargissement du domaine d'activité de l'entreprise.
Elaboration de dossiers de présentations pour appels d'offres.
Réponse au marché publics, Développement du CA

2006 - 2006 :

Technico-Commercial chez Presence Informatique sur Vannes
Prospection et vente de matériel et solutions informatiques en réseaux et câblages

1987 - 2005 :

Analyste programmeur sur Paris, Vannes

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Ouverture et Développement du marché
Prospection et vente
Relance client, mailing

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Moniteur fédéral de voile, Régates, Courses au large, Football