

Jonathan B. - Né en 1988
91150 Morigny-champigny
6 ans d'expérience
Réf : 2209270849

Technico-commercial

Ma recherche

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

Formations

2009 : Bac +2

Obtention du BTS Technico-commercial en alternance

2007 : Diplôme

Étudiant en classe préparatoire math sup T.S.I

2006 : Bac

Obtention du baccalauréat technologique STI Génie Mécanique

Expériences professionnelles

2011 - 2012 :

Technico-commercial itinérant b to b (storiste/ lot occultation btp)

- Prospection terrain / téléphonique
- o Création / Gestion portefeuille clients (EGB, Façadier, EPHAD, Ent. Privé)
- o Négociation clients (maitrise des coûts/délais)
- o Mise en place de solutions techniques (lecture / élaboration des plans d'exécutions)
- o Gestion des chantiers (de la signature à la livraison)
- o Gestion des fournisseurs (prix/approvisionnement)
- o Relevé des cotes / Planification des chantiers / Management des équipes de pose
- o Augmentation du CA (0K€ à 305k€ annuel)

2009 - 2010 :

Technico-commercial itinérant b to b chez Pum Plastiques (négoce En Matériaux De Construction)

- Gestion/Développement portefeuille clients
- Augmentation du CA (40K€ à 166K€ mensuel)
- Analyse client

2004 - 2009 :

Apprenti Technico-commercial chez S.a.m.i

2004 - 2004 :

Vendeur secteur décoration chez Castorama

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, SolidWorks

Atouts et compétences

- Prospection terrain / téléphonique
- Création / Gestion portefeuille clients
- Négociation clients (maîtrise des coûts/délais)
- Mise en place de solutions techniques (lecture / élaboration des plans d'exécutions)
- Gestion des chantiers (de la signature à la livraison)
- Gestion des fournisseurs (prix/approvisionnement)
- Relevé des cotes / Planification des chantiers / Management des équipes de pose
- Augmentation du CA (0K€ à 305k€ annuel)

Centres d'intérêts

Voyages - Moto