

Né en 1966  
**44130 Blain**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2212291129**

## Technico- commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2002** : Formation à BACF Nantes sur Nantes  
Formation de Formateur

**1984** : Bac à Lycée St Pierre La Joliverie sur Saint Sébastien Sur Loire  
Bac G3

### Expériences professionnelles

---

#### **2011 à ce jour :**

Technico-commercial chez Ciba Ouary (candé 49, 40 Personnes - 9 M€ De Ca)  
Négoce produit enveloppe du bâtiment, serrurier, charpentier, industrie

#### **2008 - 2011 :**

Technico-commercial chez Boschat (nantes Groupe BI 250 Personnes - 76 M€ De Ca)  
Commerce de gros de quincaillerie. Clientèle prise en charge : Professionnels du bâtiment, clientèle industrielle et artisanale, collectivités etc.

- Reconquérir un secteur géographique en période de crise
- Mettre en avant les promotions et articles ou services nouveaux
- Rechercher et vendre des solutions techniques adaptées

#### **2002 - 2008 :**

Technico-commercial chez Icb Guérande (institut Commercial Du Bâtiment)/cefic Saint Herblain

- Former les stagiaires aux techniques de vente
- Déterminer les besoins du client et construire les séquences de formation
- Animer les sessions de formation : vente, communication et management

#### **2000 - 2001 :**

Technico-commercial chez Disposelec (nantes 130 Personnes - 110 M€ De Ca)

Grossiste en matériel informatique. Clientèle Ouest de la France SSII, grande distribution et magasins spécialisés.

- Prospector et développer un fichier client
- Exploiter tous les outils d'information et de données marchés ou produits

#### **1999 - 2000 :**

Technico-commercial chez Abg (nantes 120 Personnes - 12 M€ De Ca)

Commerce de copieurs numériques. Clientèle prise en charge : administrations, écoles, industries, P.M.E., etc.

- Utiliser efficacement le téléphone pour la prise de RV

- Déterminer rapidement le nom du décisionnaire

**1985 - 1999 :**

Technico-commercial chez Carital (treillières Groupe Vm 2 800 Personnes - 660 M€ De Ca)

Grossiste en carrelage et sanitaire. Clientèle prise en charge : grandes surfaces de bricolage, négoce spécialisés et généralistes, artisans.

- Fixer des objectifs commerciaux et les mettre en oeuvre sur le terrain
- Anticiper et négocier les impayés
- Vendre en show-room auprès des particuliers

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

TECHNICO- COMMERCIAL

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Théâtre amateur, pratique du judo et randonnées