

Jean-marie B. - Né en 1968
91240 Saint-michel-sur-orge
37 ans d'expérience
Réf : 2301101436

Technico-commercial

Ma recherche

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

Formations

1986 : BEP

B.E.P Micro Mécanique

(Mécanique de précision, Tournage, fraisage, ajustage, rectification)

Expériences professionnelles

2019 - 2021 :

Technico-commercial chez Tollens : Depuis 1748, La Référence En Peinture De Qualité

Commercial sur le secteur Ile de France : Essonne (91) Sud Seine et Marne (77), Sud Val de Marne (94) et les marchés pour l'armée.

Gestion, consolidation et développement portefeuille clients existants.

(Professionnels peinture, rénovation, façadiers, entreprises tous corps d'état.)

Prospection et acquisition nouveaux clients.

Analyse et synthèse des besoins clients

Recherche et mise en place de solutions en réponse aux besoins clients

Produits : Peinture intérieure/Extérieure (Façade), isolation extérieure, outillage, EPI, sol

Formation technique :

- ITE isolation thermique par l'extérieur (Conception / Planification / Réalisation)
- Peinture et Revêtement façade / Ravalement / Organique / Minéral / Silicate
- Peinture intérieur

2015 - 2018 :

Technico-commercial chez Alchimica / Maris Polymers

Agent commercial en charge de la distribution de résines spéciales pour l'étanchéité des sols

Clients : Professionnels second oeuvre bâtiment / étanchéité

- Étanchéité fondations, dalles, toitures plate et inclinée, circulaire ou non.
- Cuvelage bassin, piscine et jardin toiture et terrasse
- Traitement hydrofuge respirant sol et mur
- Sols résine décoratifs et moquette marbre

2004 - 2018 :

Création et développement chez Jmb Import

Durant ces 14 années, j'ai poursuivi mon activité commerciale auprès des revendeurs auto/Moto d'ile de France en souhaitant mettre en oeuvre ma capacité entrepreneuriale, acquérir des compétences de sourcing et de distribution de nouveaux produits techniques autour de deux secteurs d'activité : Le bâtiment et l'Auto Moto.

- Création et développement de l'entreprise, développement,
- Distribution auprès des concessions et revendeurs d'ile de France
- Développement et création et gestion de sites internet marchand, ...
- Sourcing Outillage / Pièces techniques et négociations avec les fournisseurs

- Mise en ligne de la gamme produits
- Vente et distribution
- Gestion des commandes, livraison et suivi de la clientèle

Produits :

- Pièces et accessoires moto : freinage, échappement, kit chaînes transmission, alarmes, casques, gants, vêtements.
- Accessoires automobiles : outillages, pièces, peinture carrosserie automobile
- Produits techniques bâtiment : Traitement bois, Résines Étanchéité, Peintures Bâtiment

1990 - 2003 :

Technico-commercial chez Accessoires Et équipements Auto Moto

Technico-commercial , VRP Multicarte Distribution d'accessoires auto / Moto

Secteur Ile de France (75, 77, 78, 91, 92, 93, 94, 95)

Gestion 400 clients Ile de France.

Recherche produits.

Développement constant du chiffre d'affaire (10 Mf)

1988 - 1990 :

Création agence assurance chez Groupe Azur

Gestionnaire délégué création agence assurance Cabinet Burger / Ancelin (Formation agent générale d'assurance Groupe Azur) 1er producteur de contrats vie pour la région Ile de France

- Accueil et démarchage clientèle professionnelle et particulier
- Conception et rédaction des contrats
- Comptabilité et gestion de l'agence

Création d'une agence immobilière (Agence n° 1)

Prise mandats de vente, évaluation de biens, vente.

1987 - 1988 :

Développement commercial secteur mobilier de bureau chez M.top / Remal

Importation et commercialisation d'équipement de bureau

Gestion des stocks

Responsable d'équipe Installation en clientèle

1986 - 1987 :

Développement commercial secteur électroménager chez Ouest Pièces Ménager / Escout Service (v.r.p)

Importation et distribution de pièces détachées électroménager

Secteur : Départements 18 ; 21 ; 45 ; 75 ; 77 ; 78 ; 91 ; 92 ; 93 ; 94 ; 95.

Création d'une clientèle et gestion de l'agence commerciale PARIS SUD

Progression du chiffre d'affaire sur 1986 : + 30 %

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Technico-commercial

Permis

Permis A Permis B

Centres d'intérêts

- Voyages : Europe, Afrique du sud, Russie, USA,
- Sports : Sports de combat, VTT
- Histoire et Géopolitique
- Informatique, Création site internet et e-commerce
- Photo aéronautique semi Pro