

Né en 1980  
**92220 Bagneux**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2302141316**

## Technico-commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**1998** : Formation

Formation Managériale K par K  
Formation technique des ventes K par K  
École des ventes Conforama

**1997** : Bac

Bac pro Bâtiment Construction Gros OEuvre

### Expériences professionnelles

---

**2009 - 2011** :

GERANT DE SOCIETE - (Manager 4 commerciaux et 4 Téléprospectrices) chez Ecohabitat Energies Renouvelables, Isolation Murs Et Toitures, Menuiseries Extérieures  
Création de la société Mise en oeuvre de la politique de communication  
Responsable du recrutement et de la formation Responsable du développement commercial et animation des forces de vente  
Suivi des commandes, chantiers et gestion de l'après-vente  
Recherche des partenaires techniques, ouverture de nouveaux comptes fournisseurs/sous-traitants  
Résultats : objectif atteint 2009 : 300K€ 2010 : 650K€

**2007 - 2009** :

RESPONSABLE DES VENTES - (Manager 7 commerciaux, CA annuel confié 2 M€) chez K Par K (réseau National De Vente Directe Aux Particuliers De Menuiseries Et Pompes à Chaleur)  
Prospecter, renouveler et développer le chiffre d'affaires  
Recruter, former, briefing et débriefing des commerciaux.  
Veiller au respect de la trame de vente  
Reportings journaliers et hebdomadaires Fixer, suivre et animer les challenges  
Suivi des litiges avant et après ventes

**2003 - 2006** :

COMMERCIAL TERRAIN chez K Par K (réseau National De Vente Directe Aux Particuliers De Menuiseries Et Pompes à Chaleur)  
Développer un CA de 350 K€/an Prospection terrain et téléphone Vente directe aux particuliers et professionnels (terrain, foires et marchés)  
Résultats : 2003 : CA développé 460K€ - 2004 : 490K€ - 2005 : 555K€ - 2006 : 695K€  
(Plusieurs fois meilleur vendeur France/ile de France - plusieurs challenges voyages gagnés)

**2002 - 2002** :

**RESPONSABLE ACHAT** chez Nina Bazard

Prospection fournisseur et négociations des achats

Veille au meilleur rapport qualité/prix et évaluation des risques de toute nature Identifier les produits à commercialiser

**2001 - 2001 :**

**GERANT DE SOCIETE** - (Manager 10 salariés) chez Nouas Telecom

Responsabilité fonctionnelle du compte de résultat

Gestion et organisation du planning du personnel

Vérification des comptes journaliers

**2000 - 2000 :**

**VENDEUR** chez Conforama (petit Ameublement Et Produit électroménager)

**1999 - 1999 :**

**TECHNICIEN ACCUEIL SAV** chez Darty

**1997 - 1998 :**

**STAGE D'ETUDE** (8 mois)

Étude installation de chantiers

Installation d'ouvrages préfabriqués

Topographie Cantonnement

Maçonnerie Terrassement...

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

TECHNICO-COMMERCIAL / RESPONSABLE DES VENTES

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Natation, randonnée, football

Voyages, cultures : Nombreux pays visités...

Nouvelles technologies, photo, montage vidéo, Internet, bricolage et art culinaire