

Brahim K. - Né en Juin 1980
49280 Saint-christophe-du-bois
21 ans d'expérience
Réf : 2305091443

Chargé de clientèle

Ma recherche

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

Formations

2012 : Bac +2 à AFPA

- Formation de technicien métreur en réhabilitation de l'habitat
- Diplôme de Niveau IV
- Technicien métreur en réhabilitation de L'habitat TCE

2001 : Bac +2 à Centre vendéen de formation sur Saint Gilles Croix De Vie

Formation menuiserie et agencement nautique

1998 : Bac +2 à Lycée la Providence Cholet

BEP : comptabilité

Expériences professionnelles

2013 à ce jour :

Chargé clientèle/Métreur chez B.e, Sas K-line sur Les Herbiers

Gestion des dossiers clients en délivrant une expertise technique sur l'adaptation de la pose de la commande à la livraison et sur le respect du DTU. Suivre un portefeuille client, en mettant tout en oeuvre pour obtenir leur satisfaction

2012 - 2012 :

Deviseur A.D.V négoce chez Goplast Menuiserie - Rorthais

- Arrêter la solution technique la mieux adaptée afin d'obtenir les rendements maxima de l'opération,
- Effectuer les calculs techniques et technico-économiques,
- Prévoir les moyens nécessaires à la réalisation des travaux,
- Établir le coût des travaux,
- Établir un programme d'exécution des travaux

2010 - 2011 :

Commercial chez Mikit sur Cholet

- Prospection terrain afin de développer le portefeuille clients, ciblage des prospects en suivant la politique commerciale de l'entreprise.
- Participation aux salons professionnels, animation du stand et accueil des visiteurs, présentation et commercialisation des produits

2009 - 2010 :

Commercial chez Sarl Huis Clos

- Prospection téléphonique à partir de la liste fournie, en me basant sur le script commercial donné, présentation de l'entreprise et des produits, planification des rendez-vous.

- Prospection terrain afin de développer le portefeuille clients, ciblage des prospects en suivant la politique commerciale de l'entreprise

2008 - 2009 :

Commercial chez Société Sunnco sur Angers

- Ventes d'installations solaires, photovoltaïques et solaires

2005 - 2007 :

Cogérant SARL

- Ventes de menuiseries et gestion de chantier auprès du particulier et des professionnels du bâtiment -, RENO 9 - Cholet

2004 - 2005 :

Poseur chez Sté Avci

- Pose et paramétrage de systèmes de fermeture automatique ou manuelle et de serrureries.
- Démontage de fermetures menuisées afin d'en vérifier l'état du support

2003 - 2004 :

Poseur Isolation Frigorifique & Chambre Froide chez Sarl L'isoleur - St

- Rénovation de chambre froide industrielle

2001 - 2003 :

Poses & Fabrications de Menuiserie chez Sarl Cp Menuiserie - Chemillé

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, AutoCAD

Atouts et compétences

- Pilotage de projets
- Conception d'une stratégie de fidélisation
- Mise en oeuvre des plans d'actions
- Techniques de communication
- Techniques de prospection commerciale
- Gestion des réclamations clients
- Gestion administrative
- Techniques de vente
- Gestion des conflits
- Méthodes de fidélisation des clients
- Connaissance de la stratégie de vente

Permis

Permis B