

Quentin L. - Né le 26/07/1994
49190 Denée
3 ans d'expérience
Réf : 2310261700

Technico commercial

Objectifs

Trouver un poste où je pourrais mettre en application toutes mes compétence mais également apprendre de nouvelle chose.

Je recherche un poste en B to B.

Ma recherche

Je recherche un CDI, aux villes voisines de la région Pays de la Loire, dans les Services commerciaux.

Formations

2021 : Bac +3
Bachelor Responsable Développement Commercial

2020 : Bac +3
Formation interne en entreprise pour apprentissage des bases en électricité.

2017 : Bac +3
Licence Pro Service et produit pour l'habitat

2014 : Bac +2
BTS Système Electronique

Expériences professionnelles

2023 - 2023 :
Ingénieur Commercial chez Securitas Technology (49)
• Vente de service (LSR ou vente sèche) de solution de sécurité électronique (alarme intrusion / vidéosurveillance / contrôle d'accès / protection du travailleur isolé)
• Prospection physique et téléphonique en B TO B sur l'ensemble du 49
• Découverte des besoins / recherche et proposition de solution / négociation

2019 - 2022 :
Technico commercial chez Petiteau (49)
Technico-Commercial domotique, courant faible, alarme
▪ Démarchage pour le développement de la partie domotique
▪ Découvertes des besoins clients et recherche de la solution adaptée
▪ Devis, chiffrage et négociation
▪ Gestion planning pour la réalisation des chantiers en relation avec les autres chargés d'affaires et gestion des techniciens

Intégrateur domotique
▪ Recherche et étude de nouvelle solutions domotique
▪ Installation et programmation

- Formation des utilisateurs

2017 - 2019 :

Technicien conseil en sécurité chez Fgso (49)

Sous-traitance pour les sociétés Nexecur (groupe Crédit Agricole) et EPS (groupe Crédit Mutuel)

- Conseiller, installer, paramétrer et expliquer le fonctionnement du système à installer
- Déplacement dans tous le Maine et Loire ainsi que les départements limitrophes

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : avancé), Anglais (Oral : notions / Ecrit : débutant)

Logiciels

Sales Force, Crm, Office 365, Google

Atouts et compétences

informatique

Office, adaptabilité à une multitude de logiciel et prise en main rapide / sales forces / smart / devilog / CRM

Domotique - Alarme

KNX Partner / Jeedom / Fibaro / Somfy / Delta Dore / Hager / Vanderbilt / Ajax

Veille technologique active

Installation et maintenance de système

Explication de fonctionnement aux utilisateurs

Commercial

Recherche de solutions adapté au client et anticipation des futurs besoins

Aide au choix et recherche des produits adaptés

Gestion d'une équipe, mise en place et suivie de chantier

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Pratique du basket en club depuis Basket 18 ans

Lecture

Domotique / Nouvelles technologies

Bricolage / Renovation