

**François-xavier B.** - Né en 1983  
**62161 Maroeuil**  
**20 ans d'expérience**  
**Réf : 2408301338**

## Architecture et construction

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Hauts-de-France, dans l'Architecture.

### Formations

---

**2024** : Certifications DPE; Audit réglementaire

**12/2023** : Bac +5 à Wedge Institute  
TITRE RNCP NIVEAU 7; Expert en Efficacité Energétique des Bâtiments

**2003** : Bac +2 à Lycée Guy Mollet sur Arras  
BTS Action Commerciale

**2001** : Bac à Lycée Robespierre sur Arras  
BAC Sciences; Technologies Tertiaires

### Expériences professionnelles

---

**2016 - 04/2023** :  
Technico-commercial chez Architecture Et Construction  
Conception et commercialisation de projets de construction de maisons individuelles sur mesure.  
Mise en oeuvre d'un savoir-faire technique et d'une capacité d'écoute, afin d'appréhender les attentes des clients et répondre à leurs envies et besoins, tout en respectant les contraintes techniques, environnementales, législatives et budgétaires.

**2011 - 2016** :  
Technico-commercial chez Euromac2  
Commercialisation d'une solution technique gros oeuvre pour la construction de bâtiments à très haute performance thermique.  
Déterminer les besoins, établir les devis, proposer une offre commerciale, négocier, assurer un suivi commercial et technique, entretenir des relations avec une clientèle fidèle, assurer une veille technologique et suivre les tendances du marché. En BtoB et BtoC.

**2010 - 2011** :  
Technico-commercial chez Edf Enr Solaire  
Commercialisation de panneaux photovoltaïques auprès d'une clientèle de particuliers. Déterminer la solution technique adaptée, établir les devis, gérer la phase commerciale, assurer un suivi de chantier, assurer un reporting CRM.

**2006 - 2006** :  
formation commerciale des nouveaux entrants de l'agence Nord. chez Hygieau

**2003 - 2010** :

## Commercial chez Hygieau

Commercialisation d'adoucisseurs d'eau en BtoC.

Prospection directe en porte à porte, prospection téléphonique, proposer une solution produit et commerciale adaptée aux attentes des clients.

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

## Atouts et compétences

---

suivre les tendances, attentes des clients, ARCHITECTURE, BtoB, BtoC, clientèle de particuliers, porte à porte, commercialisation, suivi de chantier, environnementales, établir les devis, savoir-faire technique, formation commerciale, CRM, gros oeuvre, thermique, négociateur, Efficacité Energétique, prospection téléphonique, Audit, panneaux photovoltaïques, construction de bâtiments, construction de maisons individuelles, veille technologique, offre commerciale, capacité d'écoute

## Permis

---

Permis B