

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