

**Vincent T.** - Né le 01/01/1984  
**60730 Ullly St Georges**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2501051102**

## **Responsable-commercial, développeur**

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Batiment.

### **Formations**

---

**12/2008** : Bac +3 à IUP de Clermont Ferrand  
Licence de Commerce International

**12/2006** : Bac +2 à Lycée Felix Faure  
BTS Technico-Commercial

**12/2004** : Bac à Lycée Paul Langevin  
Baccalauréat STI

**12/2002** : à Lycée Paul Langevin  
BEP MSMA

### **Expériences professionnelles**

---

**01/2020 - 12/2020** :

Gérant chez Gent's Car

Chargé du développement de la société. Création de la marque et de l'identité de la société, création d'offres commerciales BtoC et BtoB, développement de réseaux de clients et de prescripteurs, pilotage de la société au jour le jour.

**09/2018 - 12/2019** :

Technico-Commercial chez Serin Informatique

Chargé du développement commercial et suivi technique (6 Pers.). Récupération des créances clients.

**07/2016 - 06/2018** :

Rep. Dépôt - Attaché commercial chez Dsc (cedeo)

Chargé d'un point de vente - Développement commercial. Responsable d'un point de vente aux pro : env. 35K€/jour, développement commercial sur deux agences / Gestion d'équipe (5 Pers).

**03/2015 - 06/2016** :

Rep. Commercial et marketing chez Laredo

Chargé du développement commercial et marketing. Prospection terrain : Recherche des décideurs ; création de contacts, restructuration générale du marketing de la société.

**02/2013 - 05/2014** :

Technico-Commercial chez Cleaneol

Chargé du développement du secteur 95 / 93. Prospection terrain : Recherche des décideurs ; création de

contacts, approfondissement des besoins ; force de propositions commerciales.

**01/2011 - 02/2013 :**

**Chargé d'affaire chez Prodomo sur Paris**

Chargé du développement de l'activité échafaudage. Prospection et fidélisation des acteurs du ravalement en IDF, création et réalisation d'actions commerciales ciblées, veille concurrentielle ; réponse aux appels d'offres, augmentation du CA de 43% au cour des 8 derniers mois.

**06/2009 - 12/2010 :**

**Attaché commercial chez Berner France sur Oise**

Commercial itinérant auprès de professionnel du bâtiment. Prospection, développement et fidélisation d'artisans du BTP, visites récurrentes établies via un plan de tournée élaboré en amont, remonté d'information terrain et veille concurrentiel, création de 5 nouveaux clients par mois environ.

## Langues

---

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

## Centres d'intérêts

---

Musique : Audiophile et passionné d'hi-fi, Sport : Natation, Sports Mécaniques, Voyages : Russie, Egypte, USA, Suède, Espagne