

**Pascal B.** - Né le 28/08/1964  
**27200 Vernon**  
**17 ans d'expérience**  
**Réf : 406181435**

## Technico-commercial

### Objectifs

---

- intégrer une société à valeur ajoutée sachant reconnaître le travail et faire évoluer son personnel.

### Ma recherche

---

Je recherche un CDI, sur toute la région Haute Normandie avec une rémunération entre 2000 et 2500 euros, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

Niveau Bac

### Expériences professionnelles

---

#### 2003

TECHNICO-COMMERCIALSociété A.S.T.M. : réalisation et pose d'ensembles menuisés métalliques pour la sécurisation de site.Chargé du développement commercial : Création de dossier de présentation, prospection, relance, chiffrage de marchés, négociation, suivi d'affaires.Interlocuteurs principaux : Architectes, responsables patrimoine, cabinet de maîtrise d'oeuvre ...

#### 1999

RESPONSABLE COMMERCIAL FRANCESociété ACCES INSTALLATION : Fourniture et pose de matériel permettant le contrôle d'accès,Sas d'accès, réalisation de lot serrurerie Banques, façades en profil aluminium.Autonome, chargé de la création et du suivi d'un fichier clientèle : Service immobilier et sécurité des établissements à haut risque type secteur bancaire, secteur industriel, administration .....Chiffrage et négociation des affaires (lot serrurerie ou lot contrôle d'accès) auprès d'un portefeuille de 40 clients

#### 1988

RESPONSABLE DE SECTEURRESPONSABLE CENTRALE D'ACHAT de Octobre 1996 à Mars 1997 Société FABRICATION OUTILLAGE ELECTRIQUE (PEUGEOT OUTILLAGE)Secteur : Région parisienne - EureChargé d'animer et développer le chiffre d'affaire des distributeurs (Enseignes nationales GSSB : Castorama, Leroy - Merlin, Bricorama ....., Jardinerie : Truffaut, Gamm vert ... Négociant matériaux: Gédimat... et GSA : Carrefour, Auchan, Galec ....)Présentation des produits outillages et jardins + outillages stationnaires soit 310 références.Négociation des référencements, catalogues et actions commerciales auprès d'un portefeuille de 130 clients.Dernier C.A. géré : 14 MF - Classé 2 fois meilleur vendeur France (effectif 20 VRP)

#### 1986

RESPONSABLE DE SECTEURSociété DISTRIBAT (Miroiterie Pierre PRADEL)Secteur : 75, 78, 91, 92, 93Chargé du suivi et de l'animation des GSA (Carrefour, Auchan, Galec ....), GSSB. Présentation et mise en avant des produits de décoration (Miroiterie, liège, dalles de plafond ....) - Merchandising.Gestion d'un chiffre d'affaire de 4 MF - Portefeuille 50 clients

### Langues

---

- Anglais parlé: scolaire / écrit: notions

## Atouts et compétences

---

- Création et suivi d'un fichier clientèle□□- Expérience de la négociation□□- Chiffrage de marché□□- Expérience formation commerciale et clientèle□□- Connaissance produit□□- Expérience de la grande distribution (Expert)

## Centres d'intérêts

---

- - Plongée sous-marine- Jogging- Littérature et cinéma - Photo