

**Pascal B.** - Né le 28/08/1964  
**27200 Vernon**  
**17 ans d'expérience**  
**Réf : 406301652**

## Commercial

### Objectifs

---

- Retrouver une société de dimension internationale ou nationale pour un poste de commercial plus particulièrement dans le secteur du BTP ou éventuellement auprès des GSB GMS. Un poste d'encadrement dans les 5 ans

### Ma recherche

---

Je recherche un CDI, sur les régions voisines de la région Ile de France avec une rémunération entre 2000 et 2500 euros, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

BAC g2

### Expériences professionnelles

---

#### 2003

TECHNICO-COMMERCIALSociété A.S.T.M. : réalisation et pose d'ensembles menuisés métalliques pour la sécurisation d'un 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 ...

#### 2003

RESPONSABLE DE SECTEURSociété CHOLLET : Chargé du suivi et de l'animation des GSA pour la vente de produits auto et vélo sur la région parisienne. Négociation des référencements magasins, Portefeuille 50 clients

#### 1999

RESPONSABLE COMMERCIAL FRANCESociété ACCES INSTALLATION : Fourniture et pose de matériel permettant le contrôle 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 Réalisations des objectifs demandés et développement du chiffre d'affaire de 0 à 690000,00 €

#### 1988

RESPONSABLE DE SECTEURRESPONSABLE CENTRALE D'ACHAT de Octobre 1996 à Mars 1997 Société FABRICATION OUTILLAGE ELECTRIQUE (PEUGEOT OUTILLAGE) Secteur : Région parisienne - Eure Chargé 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, 93 Chargé 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