

**Zeggane S.** - Né le 21/07/1971  
**94260 Fresnes**  
**5 à 10 ans d'expérience**  
**Réf : 601031509**

## Technico commercial ou commercial

### Objectifs

---

- acquérir une nouvelle expérience professionnelle en ayant des missions polyvalentes et complémentaires j'espère aussi pouvoir obtenir une perspective d'évolution qui me permettra d'acquérir certaines responsabilités

### Ma recherche

---

Je recherche un CDI, sur la France, dans le Matériel BTP.

### Formations

---

BAC PRO BTP

### Expériences professionnelles

---

Attaché-Commercial Itinérant Chez ALGIMOUSS Produits Chimique pour le Bâtiment Clientèle négoce professionnel et GSB secteur IDF -Réaliser des opérations commerciales et promotionnelles avec les responsables de marché et Chefs de secteur en GSB -Réaliser les objectifs et CA -Formation aux produits pour les vendeurs de ma clientèle -Créer un réseau d'applicateurs ALGIMOUSS -Fournir des informations pertinentes sur la concurrence

#### 2004

Technico-Commercial Sédentaire chez DELTA ZINC filiale de SAVOIE Métal -Développer et assurer une stratégie commerciale performante -Suivi et fidélisation des clients -Etudier et apporter des solutions techniques au client en collaborant avec le bureau d'études -Chiffrage, et relance de devis -Formation technique et commerciale chez VELUX France

#### 2002

Technico-Commercial chez BATI FORMES concepteur de l'habillage métallique pour façades et de la découpe des mousses et d'isolants -Assurer la prospection et la fidélisation de la clientèle. -Prospection chez les prescripteurs pour promouvoir de nouveaux produits. -Participer au réunion de chantier pour définir les caractéristique des habillage pour façonner des prototypes -Participation au salon METAL EXPO et EQUIP'BAIE 2002

#### 1997

Commercial chez BATIVERT Equipement qui est représentant exclusif pour L'Algérie d'Altrad-Mefran fabricant Français de matériel de chantier. -Création et développement d'un porte feuille clientèle. -Rechercher, une clientèle à fort potentiel en conseillant sur le plan technique et commercial. -Participation au Batimatec et salons spécialisés pour exposer et faire connaître les différents produits sur le marché algérien. -Accomplir les différentes formalités pour le transit et le dédouanement du matériel.

### Atouts et compétences

---

Doté d'un esprit commercial orienté client, rigoureux à l'écoute, j'ai appris à mener à bien les missions qui m'ont été confiées, à être l'interface entre le client et mon entreprise (Expert)

## Permis

---

B

## Centres d'intérêts

---

- Natation, Pêche, Lecture,