

Antoine-mayala B. - Né le 23/04/1981
77186 Noisiel
1 an d'expérience
Réf : 611132356

Technicien qualité , la sécurité et l'environnement

Objectifs

- 0 long terme j'envisage de devenir responsable qualité d'un service ou d'une entité.

Ma recherche

Je recherche un CDI, à tout le département Ile de France avec une rémunération entre 1500 et 2000 euros, dans l'Analyses, mesures et sondages.

Formations

Licence qualité, bts technico-commercial

Expériences professionnelles

2006

Stage dans le cadre de ma préparation à la licence Qualité Technicien qualité (Lezennes 59) Société Leroy Merlin (du 13 mars au 23 juin) Mission en responsabilité: Définition d'une trame pour les notices sur 5 familles de produit Etude de la concurrence Elaboration d'une trame d'ébauche Test d'une notice de montage Réalisation de la trame de notice finale Rédaction d'un rapport et d'une notice idéale

2006

2001-2005 Conseiller de vente du rayon ELECTRICITE CDI Temps Partiel - LEROY MERLIN COLLEGIEN (77) Conseiller et orienter la clientèle, spécialiste en chauffage, alarme, motorisation de portail, matériel électrique Etablir des devis, Prise des commandes Charger du flux et de la tenue des rayons Proposer des financements Organisation des podiums

2001

2001-2003 Stage dans le cadre de ma préparation au BTS Technico-commercial (Bussy saint Georges 77) Société BT France (du 10 mars au 10 mai) Mission en responsabilité : Prospection téléphonique sur la zone Ile de France Nord Création d'une base de données Envoi de courrier par mail/publipostage Relance téléphonique Prise de rendez-vous Création d'un guide téléphonique et d'argumentaires de vente

2002

Technico-commercial (parc des expositions de Villepinte) Société FACOM-ELEC au salon ELEC 2002 (du 6 au 13 décembre) Mission en collaboration : Assistant Technico-Commercial Formation sur les produits exposés Démonstration des produits Création d'une base de données Qualification d'un fichier

Langues

- Français, Anglias parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Ma formation a été axée sur le principe de double compétence. Ainsi ma première spécialité est orientée vers la découverte des besoins du client, l'étude de son projet et enfin lui proposer l'offre la mieux adaptée. Ma seconde

spécialité, quand à elle est de déterminer en amont comme en avale les raisons qui pourraient amener un client à exprimer une insatisfaction sur le ou les produits que mon entreprise pourraient lui proposer. (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- sport, tunning et lecture.