



\*\*\*\*\*

Marié - 3 Enfants  
Permis B

\* \* \* \* \*

Marans (17230)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

## TECHNICO COMMERCIAL EXPERIMENTE COMMERCIAL EXPERIMENTE P, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2019 /** **Technico-Commercial ItinérantCommercial Itinérant**  
*? Commercialisation B to B divers cibles artisans / gsb / constructeurs..divers cibles artisans / gsb / constructeurs...  
? Prospection terrain et réactivation comptes à l'abandon!abandon.*
- janv. 2018 / janv. 2019** **Ingénieur Commercial Certifié**  
ORANGE  
*? Commercialisation B to B offres globales de réseau et téléphonie d'entreprises globales de réseau et téléphonie d'entreprise.  
? Prospection téléphonique sur fichiers et terrain.*
- janv. 2017 / janv. 2018** **Responsable Commercial**  
ECO TERRASSE PRO  
*? Commercialisation B to B bois exotique importé pour terrasses extérieures.  
? Prospection terrain préparée sur fichier, développement de partenariat durable.terrain préparée sur fichier, développement de partenariat durable.*
- janv. 2015 / janv. 2017** **Dirigeant d'Entreprise**  
ABC MENUISERIE 17  
*? Commercialisation B to C de solutions de fermeture. Gestion de l'Entreprise.Gestion de l'Entreprise.  
? Prospection terrain avec équipe commerciale, élaboration, proposition, négociationavec équipe commerciale, élaboration, proposition, négociation et « closingclosing » des offres adaptées.*
- janv. 2002 / déc. 2014** **Technico-Commercial ItinérantCommercial Itinérant**  
SAINT GOBAIN  
*? Commercialisation B to B vitrages et divers accessoires de miroiterie, et fermeturesvitrages et divers accessoires de miroiterie, et fermetures aluminium TECHNAL.  
? Entretien portefeuille existant et prospection nouveaux clients. Secteur 17/85/79.*
- janv. 2000 / janv. 2002** **Technico-Commercial SédentaireSédentaire**  
GLAVERBEL  
*? Commercialisation B to B vitrages. Etablissement d'offres adaptées et relances. offres adaptées et relances.*
- janv. 2000 /** **Commercial**  
GLAVERBEL  
*2000 ? K PAR K ? Commercial Menuiseries  
? Ouverture magasin de NANCY. Démarchage actif. Commercialisation B to C deCommercialisation B to C de fenêtres PVC, Bois et Aluminium.*
- janv. 1991 / janv. 2000** **Technicien Bureau d'Etude Menuiserie PVCien Bureau d'Etude Menuiserie PVC**  
FERMOLOR  
*? Analyse technique, élévations et débits pour atelier, gestion vitrages et négoces.gestion vitrages et négoces.*

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

|             |                                                              |
|-------------|--------------------------------------------------------------|
| / juin 1989 | <b>BAC Commerce et Communication</b> - BAC<br>TOMBLAINE (54) |
| / juin 1986 | <b>CAP Employé de Comptabilité</b> - CAP<br>NANCY (54)       |
| / juin 1985 | <b>? BEPC ?</b> - BEP<br>NANCY (54)                          |

## COMPETENCES

---

Excel, PowerPoint, Word

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

Français