

Référence: 1101041212

59510 - HEM -
- Email : identifiez vous



SYLVIE C.

- **TECHNICO-COMMERCIALE BTP second œuvre** -

Etat Civil : Année de naissance : 1961
Situation Familiale :

Formation : FORMATION DIAGNOSTIQUE TECHNIQUE IMMOBILIER + FORMATION DECORATION
COMMERCIALE + BTS ACTION COMMERCIALE

Ma recherche : TECHNICO-COMMERCIALE BTP second œuvre dans le secteur Services Commerciaux en
contrat Tout contrat
Ma région de travail : Nord Pas de Calais. Je peux me déplacer : sur toute la région.
Salaire souhaité : à étudier. Je peux travailler a temps partiel.

Expériences professionnelles :

Années d'expérience : 20

2010 AUTO ENTREPRISE AMELIORATION DE L'HABITAT,
Etude/proposition d'aménagement, suivi travaux

1993-2008: VACHETTE ASSA ABLOY,
RESPONSABLE MARCHE ASSA ABLOY prescription de l'offre groupe Vachette, Bezault, Abloy
Hid, Bessam en mécanique, électronique, automatisme sur secteur nord ouest vers décideurs
finaux santé, collectivités, industries, eg, architecte, be. Mise en place technique des dossiers
chantiers.

REALISATION : CONSEIL GENERAL DE L'OISE, CH VALENCIENNES, AUCHAN.....
CHARGE D'AFFAIRES VACHETTE Créer le secteur bâtiment de la société sur le Nord
Implantation de la marque chez les menuisiers, prescripteur, réseaux de négoce, développer le
service clientèle, suivi dossier chantier, élaboration technique des chantiers au SAV, gestion du
chiffre d'affaires.

REALISATION : 7 ME FIN 2006

1989-1992 : FRANCIAFLEX, attachée technico commerciale

1982-1985: INSOLITE, Création Mode

1981-1982: SLE, Gestion locative

Langues : Anglais (Lecture de plan, Métrage)

Atouts et Compétences :

Logiciels Windows xp Excel-Word CRM internet

COMMERCIALES/RELATIONNELLES

Prospection de nouveaux clients Prescription produits auprès installateurs, prescripteurs, be, eg, collectivités, santés, négoce. Négociation tarifaire, suivi commande, qualité, délai. Elaboration technique du produit au SAV. Négociation dossier chantier. Fidélisation clients. Interface entre tous les acteurs intervenants. Animation de la force de vente négoce.

GESTION/MARKETING

Suivi et mise à jour de la base de données clients/prospects/chantiers. Suivi des tableaux de bord de la direction (chiffres d'affaires, objectifs...) Veille concurrentielle. Mise en place et gestion autonome d'action de marketing. Participation active aux manifestations nationales, régionales.