

Référence: 601031509

94260 - FRESNES - France
- Email : identifiez vous

ZEGGANE S.

- TECHNICO COMMERCIAL OU COMMERCIAL -

Etat Civil : Date de naissance : 21/07/1971
Nationalité : France
Situation Familiale : marié(e) 1 enfant

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

Formation : BAC PRO BTP Je suis autodidacte.

Ma recherche : TECHNICO COMMERCIAL OU COMMERCIAL dans le secteur Matériel BTP en contrat CDI
Ma région de travail : Ile de France. Je peux me déplacer : sur toute la france.
Salaire souhaité : à étudier.

Expériences professionnelles :

Années d'expérience : 5 dont 4 a l'étranger.

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