



Jean-Marc FERY

☎ 07 87 61 10 02 ✉ feryjeanmarc@gmail.com 🏠 44330 MOUZILLON

🌐 [linkedin.com/in/jeanmarcfery](https://www.linkedin.com/in/jeanmarcfery)

🚗 Permis B

J'accepte toutes missions en France.

SYNTHÈSE PROFESSIONNELLE

Fort d'une expérience solide dans les secteurs du BTP, des travaux publics, de l'industrie et de la motoculture, je suis à la recherche d'un nouveau défi professionnel. Dynamique et adaptable, je mets à votre disposition mes compétences en développement commercial, gestion de portefeuille clients et négociation, acquises tout au long de mon parcours. Mon objectif : contribuer activement à la croissance de votre entreprise en mettant en place des stratégies commerciales performantes.

EXPÉRIENCES

Responsable Technico-Commercial - Husqvarna Construction – Ouest de la France (2024)

Gestion du secteur préparation de surfaces sur 36 départements avec un portefeuille clients à redéployer dans un nouveau challenge. Prospection, fidélisation et élaboration de devis pour entreprises et distributeurs.

Technico-Commercial – Pièces Détachées TP (Volvo) - Kleber Malecot – Ouest de la France (2023)

Création et gestion du poste dédié aux pièces détachées TP pour Volvo. Développement commercial, gestion des devis et commandes pour une clientèle composée de Kiloutou, Loxam, loueurs et clients finaux.

Technico-Commercial – Pièces Détachées - Crosnier – Nord-Ouest de la France (2020)

Reprise et développement d'un portefeuille clients inactif depuis cinq ans. Prospection et fidélisation auprès de revendeurs motoculture, GSB et clients finaux.

Technico-Commercial & Démonstrateur - Euromair – Ouest de la France (2018)

Démonstration, vente et mise en service de machines à projeter enduits et peintures auprès des distributeurs et clients finaux, avec accompagnement commercial et technique.

Technico-Commercial & Acheteur - Decopro 78 – Meulan-en-Yvelines (2015)

Gestion des achats, des stocks et commercialisation de produits pour entreprises du BTP tous corps d'état. Prospection, négociation et développement du chiffre d'affaires.

Cadre Technico-Commercial - Crit Center (Colorine) – Île-de-France (1996)

Commercialisation de produits techniques pour le BTP (mortiers, peintures, outillage, électroportatif). Création et développement d'un portefeuille clients, passant de 0 à 250 en dix ans, avec un chiffre d'affaires annuel de 1,2 M€.

Chef de Rayon Bazar - Continent (Carrefour) – La Ville-du-Bois (1993)

Ouverture et implantation du magasin, gestion des stocks et négociation fournisseurs. Management d'une équipe de 10 personnes.

COMPÉTENCES

Compétences commerciales

- Développement commercial
- Prospection
- Négociation
- Fidélisation client
- Stratégie commerciale
- Gestion de portefeuille clients
- Analyse de marché
- Relation client

Compétences techniques

- Produits techniques BTP
- Matériaux de construction
- Solutions techniques
- Normes du bâtiment
- Innovation BTP
- Prescriptions techniques
- Études de faisabilité

Compétences en gestion et organisation

- Gestion de projet
- Management d'équipe
- Suivi des KPI
- Reporting commercial
- Plan d'action commercial
- Relation avec les distributeurs
- Animation de réseau

Outils & logiciels

- CRM (Salesforce, Microsoft Dynamics)
- Pack Office (Excel, Word)
- Veille concurrentielle
- ERP (SAP, IBM ERP)

FORMATION

CAP Maroquinerie - Formation continue « Gérer les appels sortants avec aisance et efficacité »

CENTRES D'INTÉRÊTS

Cuisine, Vélo, Travaux de l'habitat