

Objet : Candidature – Technico-commercial – La Rochelle / Nouvelle-Aquitaine

Madame, Monsieur,

Avec plus de 17 ans d'expérience sur la Nouvelle-Aquitaine, une solide culture commerciale terrain et un réseau professionnel actif, je vous adresse ma candidature pour rejoindre SEAC GF sur un poste de technico-commercial.

Mon parcours s'est construit exclusivement en B2B, dans un environnement technique, au contact direct des projets et des chantiers. Cette expérience m'a amené à travailler au quotidien avec des cabinets d'architecture, des entreprises de paysagistes, des pisciniers, ainsi que des entreprises de maçonnerie. Ce travail, au plus proche des clients, a permis de développer une vraie compréhension des besoins, des contraintes et des délais, tout en construisant un réseau solide et durable dans le secteur du bâtiment.

Le parcours s'est structuré sur des fonctions commerciales exigeantes, avec une forte orientation résultats. Sur un secteur couvrant une vingtaine de départements, l'activité a permis de gérer un chiffre d'affaires allant jusqu'à 2,5 M€, en combinant prospection, fidélisation, suivi commercial, déplacements sur site et gestion des litiges.

Commercial dynamique et très terrain, je suis un bon chasseur, capable d'ouvrir des comptes, de développer le portefeuille existant et de saisir les opportunités chez mes clients. J'accorde aussi une grande importance à la fidélisation, au suivi et à la qualité de service. L'organisation repose sur un suivi régulier : utilisation d'outils type CRM, reporting, priorisation des actions, et coordination avec les équipes internes.

Disponible immédiatement, je suis prêt à intégrer vos équipes et à contribuer rapidement au développement de SEAC GF sur mon secteur.

Je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de mes salutations distinguées.

Stéphane Caminade