

HERVE SECHET

Attaché Technico Commercial

PROFIL PROFESSIONNEL

Disponible et à l'écoute de mes clients, j'offre un service et un suivi de qualité. De plus, je prospecte en autonomie de nouveaux marchés et développe mon portefeuille pour atteindre les objectifs commerciaux fixés.

PARCOURS PROFESSIONNEL

Attaché technico-commercial, 01/2021 - Actuel

Vm matériaux, Aytré - CDI

- Analyse des besoins des clients, recherche des solutions adaptées.
- Réalisation des devis, négociation et conclusion des ventes, participation aux démarches de recouvrement des créances.
- Prospection de nouveaux marchés potentiels pour accroître le chiffre d'affaires et développer le portefeuille clients.
- Orientation technique des clients dans le choix des produits.
- Présentation des produits et services aux clients, en mettant en avant leurs bénéfices et caractéristiques techniques.

Responsable gros-oeuvre, 07/2018 - 01/2021

Vm matériaux, Aytré - CDI

- Création de la section gros-oeuvre sur le site d'Aytré.
- Prise en charge des dossiers constructeur (MDF, Ideoz, Alysia...)
- Animation, gestion et contrôle de la section « gros-oeuvre »
- Management vendeur Interne, magasiniers
- Établissement des devis, suivi de l'appro fournisseur, Conseils et accompagnement technique du client

chef de parc / vendeur interne, 12/2017 - 07/2018

Vm matériaux, Tonnay-charente

- Accueil et conseils client
- Prise de commande, planification transport et mis en facturation
- Chiffrage, devis et métré sur plan
- Approvisionnement fournisseurs, conseils techniques, relance devis, et conclusion de vente
- Management équipe magasiniers

Commercial sédentaire, 01/2014 - 11/2017

Chausson Pont l'abbé d'arnoult, Pont l'abbé d'arnoult

- Accueillir et renseigner les clients
- Établir les offres de prix, et conclure les ventes
- Gérer et suivre les commandes dans le respect des procédures
- Fidéliser, et étoffer le portefeuille client agence

Formateur / enseignant logistique, 01/1992 - 12/2014

Armée de l'air, Rochefort - CDI

- Formation des sous-officiers logisticiens (pilotage de la chaîne logistique, management des achats)



1 rue des aigrettes, SOUBISE 17780



06 32 44 86 94



hervesechet@yahoo.fr



52 ans



Permis B



marié

COMPÉTENCES

- Techniques de vente
- Permis B
- Sens de l'écoute
- Élaboration des devis
- Identification des besoins des clients
- Autonomie professionnelle
- Prospection digitale
- Travail en équipe
- Sens du service client
- Suivi clientèle
- Sens de la négociation
- Prospection commerciale

FORMATION

BTS, homologation niveau III, code NSF: 311P, 01/2004
supérieur du stockage et de la répartition des marchandises
Brevet supérieur, 01/2004
gestion et logistique technique
Brevet élémentaire, 01/1992
gestion et logistique technique
BEP, 01/1990
administration commerciale et comptable

CENTRES D'INTÉRÊT

- Musique
- Passion pour le cinéma
- Activités associatives

LANGUES

Anglais professionnel

Notions