

# HERVÉ 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-œuvre, 07/2018 - 01/2021

**Vm matériaux**, Aytré - CDI

- Création de la section gros-œuvre sur le site d'Aytré.
- Prise en charge des dossiers constructeur (MDF, Ideoz, Alyria...)
- Animation, gestion et contrôle de la section « gros-œuvre »
- 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