

Objectif : commercial dans le bâtiment

Expériences

09/2019-actuel Technico-commercial
Emapalst I Mulsanne (72)

- Objectif : création et le développement d'un portefeuille de clients particuliers sur le département de la Sarthe (72).
- Démarcher de nouveaux prospects et mise en place d'actions de fidélisation
- Découverte des besoins du client
- Etablir les devis à l'aide d'un logiciel interne et conclure les ventes
- Suivi des ventes avec des visites sur chantier
- Formation en interne sur les techniques de ventes et de négociations avec le directeur commercial

09/2013-09/2019 Menuisier
Poupin I Loiron-Ruillé (53)

- Connaissance approfondie du secteur de la menuiserie
- Experts dans tous types de poses

2011-2013 Alternance Brevet Professionnel menuiserie
Christophe Comte I Le Horps (53)

2010-2011 Menuisier Compagnons
Tech Install I Allonnes (72)

2008-2010 Alternance certificat d'aptitude professionnelle
Philippe Gournay I Azé (53)

Formations

- Avril 2020 Formation Focus relance et closing commerciale
fReso Industries - Rennes (35)
- 2011-2013 Brevet Professionnel menuiserie
CFA des 3 villes - Laval (53)
- Certificat d'aptitude professionnelle menuiserie
Compagnons du devoir - Angers (49)

Compétences

- Logiciel ProDevis

Qualités

- Sens du relationnel
- Sens des responsabilités
- Persévérance
- Organisation



Valentin Rousseau



112 rue de l'épine

53 000 laval

06 42 83 33 61

v.rousseau808@laposte.net

27 ans

Permis B

 valentinrousseau



Football en club
(licencié
pendant 20 ans)

Coach football équipe
12-13 ans
(2 ans au club de
Saint-Fort)