

Yann Noblet

34 PENLHEUR
35600 BIAN SUR OUST
29/10/1988

Portable : 06.68.49.29.10

E-mail : yann.noblet35@gmail.com

Permis B + véhicule personnel

*Homme de terrain, rigoureux, volontaire,
développeur*



Compétences professionnelles

- Maitrise de la négociation commerciale, de la fidélisation clientèle et de la prospection
 - Capacité d'écoute des clients
- Connaissance du marché économique du secteur Ouest
- Maitrise technique de la menuiserie et des caractéristiques du bois
- Bonne connaissance technique des différents métiers du bâtiment

Expériences professionnelles

- Depuis 2018** **Technico-Commercial sur les départements 35 et 53, pour LES MENUISERIES FRANCAISES**
Création de secteur pour la commercialisation de nos gammes de produits, menuiseries extérieures PVC/ Aluminium, à destination des MPI.
- Prospection intensive ciblée
- Création d'un portefeuille client Menuisiers poseurs/adhérents Orcab
- Accompagnement des clients : RDV techniques, études des faisabilités, prises de côtes, réalisation/négociation des devis, assistance technique en cas de SAV
- De 2015 à 2018** **Technico-Commercial, Responsable de secteur Ouest, pour la Société ORIAL**
Commercialisation de menuiseries aluminium (gardes corps et pergolas bioclimatiques) à destination des professionnels de la menuiserie : groupements, fenêtriers, négoce et artisans.
- Développement du portefeuille clients (+30%)
- Développement du Chiffre d'affaires (+120%)
- De 2014 à 2015** **Technico-commercial au sein de la société COMEC, secteur IDF ouest**
- Apports de conseils techniques auprès de la clientèle (B to B)
- Développement du portefeuille clients, 150 sur 6 départements (+7%)
- Fidélisation des clients /prospects
- Suivi des clients grands comptes : Bouygues, Eiffage, Vinci...
- Suivi et négociation des différents dossiers
- De 2011 à 2014** **Technico-commercial au sein de la société des Escaliers SMT secteur 35, 44**
- Développement du portefeuille clients (+37%), (+27% du CA)
- Fidélisation des clients /prospects
- Négociation et réalisation des devis
- Prises de cotes
- Assistance techniques

Formations

- | | |
|-----------|---|
| 2011-2012 | BTS Technico-commercial
DIAFOR AFPI de Bruz (Campus de Kerlann) |
| 2004-2008 | CAP de menuiserie/ Brevet Professionnel de menuiserie agencement
C.F.A de Vannes |

Informations complémentaires

- Maitrise informatique : Pack Office, logiciel de devis (PRODEVIS) et CRM
- Pratique de la course à pied et du VTT