

Jeremy Banel

Représentant des ventes

3570 rue Aylwin Montreal

514-716-5773

Jeremy.banel@gmail.com

OBJECTIF

Passionné par la filière bois, domaine dans lequel j'exerce depuis plus de 10 ans, je me suis spécialisé dans la construction en bois. Dans cette industrie dynamique et en constante évolution, je souhaite intégrer une équipe avec qui affronter ces défis et pousser les limites de l'innovation dans ce domaine d'avenir.

ÉDUCATION

- **2008/2009** Licence Professionnelle Science et Génie des Matériaux option Maison bois France
- **2006/2008** BTS technico-commercial option Bois et Dérivés. (équivalent DEC technique) France
- **2004/2006** BAC Pro Construction Aménagement du Bâtiment. (équivalent DEC technique) France

COMPÉTENCES

- Français langue maternelle
- Anglais B1 compétences professionnelles
- Excel intermédiaire
- Adode Pro confirmé
- CRM logiciel internet de compagnie

EXPÉRIENCE

• **Juin 2015 à Aujourd'hui** : *Représentant technique matériaux construction. Evolution Structures, Montréal, Qc, Canada* : (Fabricants fermes de toit / poutrelles / Murs préfabriqués)

- Développement du portefeuille commercial (B2B/B2C) +45%
- Gestion comptes Majeurs 70% du CA
- Organisation des réunions pré-chantier avec les différents corps de métier et les clients.
- Planification et Gestion des projets.
- Prévention et résolution de problèmes.
- Étude et interprétation des plans Architecture et ingénierie

Résultats majeurs :

Chiffre d'affaire 2015 : 4 millions
Chiffre d'Affaire 2021 : 13 millions

• **Janv 2012 à Mai 2015** : *Chargé de projets construction résidentielle. Circa Construction -Canada* : (Construction et Rénovation Résidentielle)

- Gestion de projets : qualité, budget et planning.
- Étude technique (Conception, notes de calculs, plans, méthodes) et chiffrage
- Participer aux différentes réunions avec le client.
- Contrôle sur site : travaux, qualité.

• **Sept 2008 à Nov 2011** : *Représentant technique 1ère transformation du bois Sciage et importation de bois. MONTOISE DU BOIS -France* : (Scierie et importation de bois exotique)

- Gestion de la relation clients et des négociations
- Étude des besoins clients
- Prospection téléphonique

Résultats majeurs :

+ 8% chiffre d'affaire
+ 5 grands comptes ouverts
Implantation du réseau concepteur terrasses bois