

# Technico-commercial Ingénieur commercial

Prestation de services en biens et équipements industriels / technicien BTP  
B to B court, moyen, long terme

**30 années d'expériences commercial en produit technique**  
**9 années d'expériences en BTP, génie civile**



MAUGET Thierry  
8 Rue de taissy  
51100 REIMS  
55 ans 06 22 02 35 35  
Reste 8 ans avant la retraite  
tmaug51@gmail.com

Formation BTS NRC (négociation relation client)

## Compétences Commercial

- ✓ **Suivi d'un portefeuille clients** : développer, amélioration de la base et les sources de l'entreprise, Suivi du Win back
- ✓ **Suivi de la relation client dans sa globalité** : création, remise, négociation des offres, suivi SAV.
- ✓ **Etude de nouveau marché** : analyse du secteur, de ses besoins, en tenant compte des mutations du marché.

## Compétences techniques

**Dans** : La santé, l'agroalimentaire, l'agricole, la maintenance industrielle, le transport, métier de levage, l'industrie  
Produit à forte valeur ajoutée avec les éléments différenciant face à la concurrence

## Entreprise / résultats professionnelles

Avril 2025 à aujourd'hui

**Commercial grand compte** société PROTECTHOMS **distributeur d'EPI**

Groupe National

**Prospection** et développement au niveau national

- **Typologie de clients approchés dans la santé, l'industrie, l'agroalimentaire, Mairie, collectivité**  
Avec tous les besoins techniques qui sont associés sur cette typologie de clients

2017 à janvier 2025

**Technico-commercial** - société ANETT – **location et entretien d'article de textile**

Groupe NATIONAL

- **Prospection** et développement des secteurs 51/77/89/08/10/52
- Taux de transformation sur dossier à **85%**
- Première année **8ème commercial / 24**
- 2ème année **troisième commercial au national**
- 3ème années **Premier au national**
- **Typologie de clients approchés dans la santé, l'industrie, l'agroalimentaire, Mairie, collectivité av**  
Avec tous les besoins techniques qui sont associés sur cette typologie de clients

Février à août 2017

**Technico-commercial** - société OTTO CHRIST - **commerce de bien et service** - portique de lavage

Groupe ALLEMAND

- Création du portefeuille clients (200 prospects créés)
- **51 départements** en suivi
- **95 000 €/7 mois**
- **Typologie de clients approchés dans l'industrie, transport, collectivité (bus)**  
Avec tous les besoins techniques qui sont associés sur cette typologie de clients

2010 à 2016

**Gérant** - société METAMORPHOSE HABITAT - **artisan BTP** - tout corps d'état

- Création de la société dans sa totalité
- Première année : **120 000 €/CA**-2016 : **260 000 €/CA** soit un taux de croissance à **18%/ans**
- **Création d'un groupement** d'artisans pour prendre les parts de marchés pavillonnaires
- Formation et accompagnement de **2 collaborateurs** plus 1 apprenti
- Compte de gestion et résultat à **6%**
- **Typologie de clients approchés Particuliers**

2001 à 2010

**Ingénieur commercial**-société FRAIKIN- **prestation de service**- location de véhicules industriels

Groupe international EURAZEO

- Début de mission sur Nancy, portefeuille clients à **300 000 €/an**- en 2 ans **600 000 €/ans**
- Sur Reims, **création saison vendange**, en 4 ans, CA porté à **150 000 €/ 3 semaines**
- Taux de transformation sur dossier à **75%**
- Suivi de dossiers grand comptes et **réfèrent pour un**
- Reporting hiérarchique régulier
- Création des offres et de la négociation
- **5ème commercial France**
- **Typologie de clients approchés dans la santé, l'industrie, l'agroalimentaire, Mairie, collectivité**  
**Transport** avec tous les besoins techniques qui sont associés sur cette typologie de clients

1997 à 2001

**Chef de secteur** – société FIMAGRI – **commerce de biens et de services**- maintenance agricole

- Création et développement du département 51
- **Recrutement et suivi de 3 commerciaux** sur les départements 80/60/10
- Animation des réunions trimestrielles
- **Typologie de clients approchés Agriculteur**  
Avec tous les besoins techniques qui sont associés sur cette typologie de clients

1995 à 1997

**Attaché commercial** – société SPACIAL CUISINE – **commerce de biens** – secteur salles de bain

Groupe NATIONAL

**Typologie de clients approchés Particuliers**

1986 à 1995

**Chef d'équipe** – société THOURAUX – **maçonnerie génie civile**

Groupe DEMATHIEU /BARD

**Encadrement** et planification du travail de **6 collaborateurs** Lecture de plans **Collaboration bureau d'étude**