Cadre Commercial

60300 BARON · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1211131025

Ma recherche

Contrat recherché : CDI
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

06/1996
baccalauréat professionnel en contrat de qualification(commerce et service)
06/1994
cap/ bep vente action marchande compiègne (60)

Expériences professionnelles

2002 - 2002 — Ouvrier / Ouvrière en voiries
depuis ce jour voirie environnement pierre sarl arsy (60) négoce et mise en oeuvre de tous matériaux naturels destinés aux ouvrages publics et privés gérant responsable de l'exploitation de cette société commerciale, suivi des affaires, planning, relations clients et fournisseurs, encadrement du personnel et des sous traitants.
2000 - 2000 — Architecte des bâtiments de France
de group c/s france div couvraneuf vernon (27) fabricant de profilés, plaques et tubes techniques en plastique extrudé, tapis d'accueil, protection solaire des bâtiments et joints de dilatation. technico commercial responsable d'un secteur de vente en ile de france prise de commande, suivi des dossiers en cours, relation clientèle auprès des entreprises grand compte, de gros oeuvres en bâtiment et génie civil, ainsi que les pme en maçonnerie et tout type de revêtement.
1994 - 1994 — Ingénieur / Ingénieure génie civil en ouvrage d'art
de sept sedco international roissy (95) société d'étude et de distribution de pierre naturelle, destinée aux ouvrages publics en bâtiment et voirie. mission de conseil et de bureau d'étude technique auprès des maîtrises d'oeuvres et maîtrises d'ouvrages. attaché commercial prescription et identification des affaires ; prise de contact et analyse des besoins clientèle négociation commerciale et achat des matériaux logistique de transport, gestion des plannings et des stocks. (de dans le cadre d'un bac professionnel en alternance)

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant), Espagnol (courant)

Compétences

Dans le secteur du bâtiment et des travaux publics :
Négoce de pierre naturelle, destinée aux ouvrages publics et privés en intérieur ou extérieur
Vente aux entreprises de constructions gros oeuvre et spécialistes du revêtement de sol et mur.

Action commerciale :

- Prescription auprès des organismes de maîtrise d'oeuvre et maîtrise d'ouvrage
- Montage et réponse aux appels d'offres sur une zone géographique définie
- Identification des affaires ciblées par base de données (Boamp, Inforum…)
- Prise de contact et de rendez-vous, analyse des besoins
- Négociation commerciale et prise de commande dans le respect des marges et délais.

Gestion et suivi commercial :

- Conception, réalisation des projets, suivi et réception de chantier publics ou privés
- Tenue d'un secteur de vente, suivi des dossiers en cours (relations clients fournisseurs)
- Achat des matériaux en carrière ou usine de transformation (France et étranger)
- Logistique de transport maritime et routier, approvisionnement et gestion des stocks

Techniques :

- Connaissance des normes françaises en vigueurs, (AFNOR, CERTU…),
- Respect des contraintes sécurités et handicapées
- Essais techniques des différents matériaux auprès du CEBTP et CSTB
- Validation des projets via des organismes de contrôle :
VERITAS, SECURITAS, APAVE…
- Expertise en cas de litige ou sinistre client.

Maîtrise de Word et Excel ;
Maîtrise d'internet.

Permis

Permis A et B

Loisirs

Licencié tennis et squash
Amateur de musique jazz

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.