Chargé d'affaires / Technico-commercial

Né(e) en 1983 · 76890 SAINT MACLOU DE FOLLEVILLE · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 1301101509

Ma recherche

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

Expériences professionnelles

2006 - 2006 — Conseiller commercial / Conseillère commerciale en ravalement de façades auprès des particuliers

a ce jour chargé d'affaire / technico commercial sté atem réhabilitation tous types de fermetures, construction de véranda, réhabilitation de ravalements imperméabilisants et isolants en tant que réfèrent des clients et technicien conseil etre responsable des chantiers et de leur bon déroulement, offre commerciale en tenant compte des faisabilités techniques et des contraintes budgétaires, métré des chantiers, élaboration des dossiers techniques ainsi que les quantitatifs nécessaires bon déroulement des chantiers, passage des commandes aux fournisseurs, négocier les offres de prix, suivis des chantiers la réception des travaux avec les clients, etablir si nécessaire des rapports de chantier suite aux litiges avec les clients, représenter l'entreprise lors de réunions d'expertise amiable. type de réalisations et de suivis de chantiers *logements réhabilitation de divers biens auprès des particuliers, construction de verrières et vérandas auprès des particuliers, rénovation de façades. *bureaux et administration edf / déville les rouen réhabilitation de 200 stores extérieurs et 100 stores intérieurs, sncf / argentan, le havre, etretat, st aubin sur mer rénovation d'ensembles menuisés pvc et aluminium, port de rouen mise en place de 40 stores intérieurs, le sillon / grand couronne mise en place de stores d'occultation extérieurs, écoles / grand couronne réhabilitation de diverses fermetures et construction de préau, école / moulineaux mise en place de 40 volets roulants.

2005 - 2005 — Conseiller commercial / Conseillère commerciale en vérandas auprès des particuliers

attaché commercial / responsable de secteur véranda sté evodom fabricant distributeur de fermetures et vérandas création du secteur de la véranda, négociation des achats auprès des fournisseurs, prospection auprès d'une clientèle de particuliers, réalisation de suivi des dossiers commerciaux.

2003 - 2003 — Conseiller commercial / Conseillère commerciale en vérandas auprès des particuliers

vrp exlusif groupe afl fabricant distributeur de fermetures et vérandas prospection auprès d'une clientèle de particuliers, réalisation de suivi des dossiers commerciaux, effectuer de la veille concurrentielle.

Langues

Français (maternelle)

Compétences

Connaissance des matériaux du bâtiment et de leur utilisation.
Bureautique : Utilisation de logiciels : Word, Excel, AutoCad, Saisie informatique.

Permis

Permis B

Loisirs

Bricolage, jardinage, équitation.

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