Né le 28/12/1983
76890 Saint Maclou De Folleville
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 1301101509

Chargé d'affaires / technico-commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Haute Normandie, dans le Bâtiment.

Formations

1999 - 2003 : BAC STI Option Génie Civil / Lycée Polyvalent du Bâtiment Le Corbusier

1995 - 1999 : Brevet des collèges / Institution Join - Lambert

Expériences professionnelles

2006
Mars 2006 - 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 au bon déroulement des chantiers, passage des commandes aux fournisseurs, - Négocier les offres de prix, - Suivis des chantiers jusqu'à 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
Novembre 2005 - Mars 2006 : 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
Septembre 2003 - Novembre 2005 : 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.

Atouts et compétences

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

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- Bricolage, jardinage, équitation.