Chargé d'affaire

Né(e) en 1984 · 13100 Aix en Provence · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 1303051229

Objectif

Mon objectif professionnel est d'intégrer une entreprise dynamique qui puisse me donner les moyens de mettre en pratique mes compétences techniques et commerciales et me permettre d'évoluer.
Diplômé d'école de commerce (programme Bachelor du groupe ESC Toulouse) j'ai 4 ans d'expérience professionnelle en qualité de commercial BtoB dont 2 ans dans la commercialisation de menuiseries bois auprès de professionnels du bâtiment dans le secteur quart sud-est de la France.

J'ai découvert votre offre d'emploi sur internet aujourd'hui et celle-ci à retenue toute mon attention. En effet le poste que vous proposez est en adéquation avec mes compétences et aptitudes techniques et commerciales que j'ai acquises lors de ma précédente expérience de technico-commercial dans la menuiserie bois.
Au delà des missions commerciales (gestion d'un portefeuille client et prospection) j'aimerai aussi être en charge et participer à la réalisation des réponses aux appels d'offres, établir des estimatifs de projets, négocier, formaliser et gérer les contrats.
Plus qu'un poste de technico commercial, je désir concrètement participer a la gestion d'un projet dans son intégralité dans une société dans laquelle je puisse m'investir sur le long terme.

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat

Zone : PACA

Mobilité : sur toute la région

Rémunération : entre 2000 et 2500

Secteur : Bâtiment

Expériences professionnelles

Technicien / Technicienne après vente menuiserie extérieure

technico commercial chargé d'affaire menuiserie exterieur

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant)

Compétences

- Prospection, gestion et développement portefeuille client BtoB
- Analyse des besoins clients
- Etablir prévisions commerciales
- Etude de prix et élaboration devis
- Négociation tarifaire
- Vente de produits et services techniques
- Suivi et gestion fournisseurs
- Gestion de plannings
- Travail en équipe
- Représentation sur secteur géographique multi-cibles et multi-interlocuteurs
- Elaborer et proposer des actions spécifiques sur le secteur géographique pour développer les parts de marché existantes, en accord avec les évolutions et la politique d'entreprise
- Formation nouveau collaborateurs, transfert de compétences

Permis

Permis B

Loisirs

Voyages: Italie, Espagne, Pays-Bas, Belgique, Angleterre, Canada, Irlande, Etas-Unis, Gréce, Scandinavie.

Sport: Football, volley, Tennis, randonnée, voile.

Loisir: Architecture, Construction, lecture, musique, peinture, décoration d'intérieur, mode, environnement.

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