

Né le 27/06/1976  
**69510 Messimy**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1411021742**



## Dessinateur

### Objectifs

Développer mes compétences techniques.

### Ma recherche

Je recherche un contrat d'apprentissage, dans toute la France, dans l'Architecture.

### Formations

**12/2017 :**

**09/2014 :**

**2001 :**

formation niveau bts professions immobilières efab paris

**1993 :**

cap carrosserie peinture

### Expériences professionnelles

**07/2014 - 10/2014 :**

Architecte habilité

conservatoire national des arts et métiers de lyon certificat de technicien bureau d'études comportant 4 ue dao avec autocad, dao appliqué btp (advance concrete et arche), technologie de la construction et résistance des matériaux.

**06/2009 - 05/2014 :**

Négociateur foncier / Négociatrice foncière

agence orpi st laurent d'agny négociateur immobilier prospection et estimation des biens, négociation des prix, accompagnement du client dans son montage financier et administratif. collaboration avec des promoteurs, constructeurs et marchands de biens dans la réhabilitation d'immeubles anciens ou de programmes neufs l'issue d'une vente de terrain constructible.

**01/2004 - 05/2009 :**

Directeur / Directrice de Grande Surface Spécialisée -GSS-

saralee household & body care secteur rhône alpes chef de secteur gsa/gms application des accords nationaux de référencements et de merchandising en magasin. négociation des volumes de commande et des mises en avant. gestion d'un budget annuel d'animations, de merchandising et d'échantillons gratuits. formation, encadrement, suivi des animateurs et des merchandiseurs.

**06/2001 - 11/2003 :**

laforêt immobilier périgueux négociateur immobilier intégration de l'école de vente. prospection et estimation des biens, négociation des prix, accompagnement du client dans son montage financier et administratif.

**03/1999 - 04/2001 :**

askell promotion force de vente externalisée secteur grand est promoteur des ventes gsa/gss pour la marque lg garantir la présence des références produits négociées en centrale. veiller ce que les prix soient respectés. former les chefs de rayon et les vendeurs sur les nouveautés. accentuer la visibilité produits en optimisant leurs implantations et la pose de plv.

## **Langues**

---

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

## **Atouts et compétences**

---

Logiciels : Autocad, Advance concrete, Arche, Word, Excel, Publisher

## **Centres d'intérêts**

---

Sport : Basket-ball