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,  en Rhone Alpes, dans l'Architecture.

## Formations

Janvier 2015 - Décembre 2017 :
Alternance DUT Dessinateur-projeteur au Conservatoire National des Arts et Métiers de Lyon.
Juillet 2014 - Septembre 2014 :
Certification de l'intitulé de formation Technicien bureau d'études assurée par le Conservation National des Arts et Métiers de Lyon.
2001 : Formation niveau BTS professions immobilières - EFAB Paris
1993 : CAP Carrosserie-peinture

## Expériences professionnelles

**Juillet 2014 à Octobre 2014**
Conservatoire National des Arts et Métiers de Lyon Certificat de Technicien bureau d'études comportant 4 UE : DAO avec Autocad, DAO appliqué au BTP (Advance concrete et Arche), technologie de la construction et résistance des matériaux.

**Juin 2009 à Mai 2014**
Agence ORPI à 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 à l'issue d'une vente de terrain constructible.

**Janvier 2004 à Mai 2009**
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.

**Juin 2001 à Novembre 2003**
Laforêt immobilier à 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.

**Mars 1999 à Avril 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 à 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

- Anglais parlé: scolaire / écrit: notions

## Atouts et compétences

Logiciels : Autocad, Advance concrete, Arche, Word, Excel, Publisher (Expert)

## Centres d'intérêts

- Sport : Basket-ball