Né le 19/05/1969
38090 Villefontaine
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1411170721

Technico-commercial btp

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Rhone Alpes, dans le Contrôle technique et sécurité, le Matériel BTP.

Formations

1993:Cycle de formation à la vente-Chambre de commerce-Bézier.
1990-1992:DEUST Gestion des P.M.I et P.M.E I.A.E-Lyon.
2002-2003:Formation informatique de gestion-AFPA-Grenoble.

Expériences professionnelles

2013-2014
Création d'une société d'étanchéité-Société de Service du Bâtiment Isère.

2010-2013
Chef de chantier étanchéité-Etandex.

2003-2009
Création d'une société de constructions Rhône-Alpes Constructions.

1999-2002
Acheteur en produits BTP et industriel-Maroneg

1996-1999
Aide conducteur de travaux chantier A39-Razel Bec

Langues

- □□□□□□□□□□□□ parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

BATIMENT:
Planifier l'activité des personnels et les affecter sur les postes,
Présenter le chantier,son planning,le mode constructif de l'ouvrage et les consignes aux intervenants,
Définir l'implantation et la sécurisation du chantier et les zones de stockage,
Contrôler l'approvisionnement des fournitures, des matériels et des matériaux de construction,
Suivre et contrôler l'avancement et la conformité des réalisations en fonction du plan d'exécution Apporter un appui technique aux chefs d'équipe et déterminer la mobilité et la formation
Renseigner les supports de suivi d'activité du chantier,analyser les données,
FORMATION:
Déterminer les méthodes, moyens et outils pédagogiques selon la formation à dispenser
Elaborer et faire évoluer les programmes pédagogiques, produits de formation, supports de cours
Dispenser des savoirs aux stagiaires
Evaluer les acquisitions de connaissances des stagiaires et mettre en place les actions correctives.

Rechercher des partenaires et développer les relations avec les entreprises,les collectivités.
COMMERCIAL:
Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée.
Concevoir l'étude de faisabilité technique de la demande du client et établir le devis
Négocier avec le client les modalités du contrat de vente
Suivre la réalisation et proposer des solutions au client
Suivre et analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements. (Expert)

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- Rénovation de vieilles voitures,bricolage maison, randonnée en VTT.