Technico-commercial Btp

Né(e) en 1969 · 38090 Villefontaine · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1411170721

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Contrôle technique et sécurité

Formations

2003
formation informatique de gestion afpa grenoble.
1993
cycle de formation la vente chambre de commerce bézier.
1992
deust gestion des p.m.i et p.m.e i.a.e lyon.

Expériences professionnelles

2013 - 2014 — Applicateur / Applicatrice d'étanchéité
création d'une société d'étanchéité société de service du bâtiment isère.
2010 - 2013 — Chef / Cheffe d'équipe en étanchéité
chef de chantier étanchéité etandex.
2003 - 2009 — Ingénieur / Ingénieure génie civil en ouvrage d'art
création d'une société de constructions rhône alpes constructions.
1999 - 2002 — Acheteur approvisionneur / Acheteuse approvisionneuse du BTP
acheteur en produits btp et industriel maroneg
1996 - 1999 — Pilote de chantier
aide conducteur de travaux chantier a39 razel bec

Langues

Français (maternelle)

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.

Permis

Permis B

Loisirs

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

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