

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, dans toute la France, dans le 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 / Ingénierie 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 (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

## **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.

## **Permis**

---

Permis Permis B

## **Centres d'intérêts**

---

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