Charge D'affaires

44119 Grandchamp Des Fontaines · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1412111208

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Pays de la Loire
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2014
bac pro. technicien d'etudes du bâtiment (mention très bien / major)
2011
cycle iveco sales manager
1999
cqp conseiller commercial automobile (mention très bien / major)
1995
baccalauréat scientifique option mathématiques

Expériences professionnelles

2014 - 2014 — Ingénieur chargé / Ingénieure chargée d'affaires contrôle technique de construction (CTC)
stages en entreprise * economie de la construction cox drew neale llp londres (quantitatifs gros oeuvre ; situations mensuelles ; cash flow ; visites/réunions de chantier) * economie de la construction cabinet denis rousseau challans (quantitatifs + descriptifs techniques partiels des lots du second oeuvre pour 2 projets neufs) * conduite de travaux o.p.c. sarl inteco rezé (visites/réunions de chantier ; elaboration d'un planning général ; situations mensuelles)
2013 - 2013 — Délégué commercial / Déléguée commerciale en automobiles
directeur commercial ford entreprise groupe dmd saint herblain, rennes, vannes
2007 - 2012 — Conseiller commercial / Conseillère commerciale en vérandas auprès des particuliers
responsable commercial fiat professional succursale sdvi orvault, rezé, angers
2003 - 2007 — Conseiller commercial / Conseillère commerciale en vérandas auprès des particuliers
conseiller commercial iveco daily succursale sdvi orvault
1999 - 2003 — Conseiller commercial / Conseillère commerciale en véhicules ou bateaux
conseiller commercial fiat vp/vu gao loire océan nantes

Langues

Français (maternelle)

Compétences

* Pack Office (Word, Excel, Powerpoint)
* Habilitation échafaudages fixes et roulants
* MS Project
* Brevet S.S.T.
* Autocad
* Habilitation électrique B0
* MultiDoc
* Anglais : usage professionnel
* DeviSoc
* Cyclisme, musique, lecture
* OptiGest

* Quantifier des ouvrages divers
* Piloter une équipe et déléguer si nécessaire
* Effectuer un relevé
* Avoir un relationnel pérenne avec clients/partenaires
* Estimer et établir des prix de prestations
* Assumer des responsabilités même sous pression
* Planifier avec méthode et rigueur
* Négocier, vendre et acheter avec des professionnels
* Contrôler les prestations et leur avancement
* S'exprimer aisément en public et animer des réunions
* Répondre à un appel d'offres public/privé
* Faire preuve d'autonomie
* Evoluer en équipe Tous Corps d'Etat
* Capable de prendre des initiatives

Permis

Permis B

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