

Né en 1977
44119 Grandchamp Des Fontaines
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1412111208

Charge d'affaires

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Pays de la Loire, dans le Bâtiment.

Formations

2014 :

bac pro. technicien d'études 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 / Ingénierie chargée d'affaires contrôle technique de construction (CTC)

stages en entreprise * économie de la construction cox drew neale llp london (quantitatifs gros oeuvre ; situations mensuelles ; cash flow ; visites/réunions de chantier) * économie 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 ; élaboration 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 (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Atouts et 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 Permis B