

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'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, vanne

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