

Né le 22/11/1970  
**67390 Richtolsheim**  
**0 à 1 an d'expérience**  
**Réf : 1606010538**



## Chargé d'affaires

### Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Bâtiment.

### Formations

#### 2000 :

stage de négociation avec l'organisme cegos (très bonne école de formation pour obtenir de bons résultats lors d'une négociation en utilisant des stratégies bien élaborées).

#### 1999 :

stage de prospection et vente avec l'organisme cegos (le ciblage, le contact, l'écoute, le suivi et la relance, la vente, la fidélisation sont les grandes lignes de cette formation).

#### 1992 :

d.e.u.s.t. productique du bâtiment, (bac+2 avec mention assez bien)

#### 1992 :

stage de 2 mois chez un architecte en vue de l'obtention du deust pb.

#### 1990 :

bac professionnel e.i.e. (équipement et installations électriques)

#### 1990 :

stage sein de l'entreprise bruker spectrospin l'atelier de puissance d'une durée de 14 semaines

#### 1988 :

c.a.p. b.e.p. (électromécanicien)

### Expériences professionnelles

#### 2013 - 2013 :

Poseur / Poseuse de portes d'entrée

chargé d'affaires dans une société spécialisée dans la pose et l'entretien de tout type de porte de bâtiment (industrie, collectif, commerces). prospection terrain, salon et expositions étude et chiffrage avec demande de prix auprès des fabricants et fournisseurs devis et négociations des offres prise de mesure et commandes des produits

#### 2003 - 2013 :

Poseur / Poseuse en fermetures de bâtiment

vrp exclusif sein d'une société de fabrication et de pose de fermetures de bâtiment visite des clients particuliers et architectes chiffrages des offres et négociation prospection sur le terrain présence aux expos, foires et galeries marchandes.

#### 1999 - 2003 :

## Inspecteur commercial / Inspectrice commerciale

inspecteur technico commercial strasbourg sein d'une société de prestation de service technique et de maintenance (sté kone) gestion d'un portefeuille (450k€) prospection chiffrage des offres de maintenance et de travaux réclamations clients, recouvrement organisation des chantiers recherche de sous traitants tâches administratives

## 1997 - 1999 :

### Technicien / Technicienne de maintenance de portes automatiques

chargé d'affaires dans une société de fabrication et de pose de portes automatiques piétonnes sur mesure (sté blasi). métrés et éditions des offres, étude d'appel d'offre confirmation et suivi de commande (délais, planning de pose,...) suivi de la production (respect par rapport aux plans) interlocuteur entre le client et le service technique, commercial dans la région élaborations de plans de principe pour certaines offres administration des dossiers traités validation des plans par les clients avant lancement en fabrication

## 1993 - 1997 :

électromécanicien dans la société baumlin nijhof service de l'entretien avec une expérience dans les domaines suivant maintenance des soudeuses (hf et ht), presses hydrauliques et pneumatiques maintenance du chauffage central (électrique, fioul) élaboration de tableaux électriques

## 1992 - 1992 :

Assistant / Assistante maîtrise d'oeuvre en architecture  
assistant pendant 3 mois d'un architecte sur strasbourg.

## 08/1989 :

Monteur-câbleur / Monteuse-câbleuse haute et basse tension  
emploi d'été comme monteur câbleur d'onduleurs chez socomec benfeld (67).

## 07/1989 :

Dessinateur-projeteur / Dessinatrice-projeteuse d'études en électricité-électronique  
emploi d'été comme électricien d'équipement chez un patron boofzheim (67).

## 1988 - 1988 :

emploi d'été dans un centre commercial.

## 1988 - 1992 :

emplois réguliers de vacances sein d'une entreprise allemande d'import et d'export de livres

## Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Allemand (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

## Atouts et compétences

- prospection terrain, salon et expositions
- étude et chiffrage avec demande de prix auprès des fabricants et fournisseurs
- devis et négociations des offres
- prise de mesure et commandes des produits
- visite des clients particuliers et architectes

- chiffrages des offres et négociation
- visite des clients particuliers et architectes
- chiffrages des offres et négociation
- métrés et éditions des offres, étude d'appel d'offre
- confirmation et suivi de commande (délais, planning de pose,...)
- suivi de la production (respect par rapport aux plans)
- interlocuteur entre le client et le service technique, commercial dans la région
- élaborations de plans de principe pour certaines offres
- administration des dossiers traités
- validation des plans par les clients avant lancement en fabrication
- maintenance des soudeuses (HF et HT), presses hydrauliques et pneumatiques
- maintenance du chauffage central (électrique, fioul)
- élaboration de tableaux électriques

Internet

Excel, Word, programme de chiffrage propre à la société Autocad LT

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Marche, vélo,  
Cinéma, théâtre, cuisine, voyages