80500 Montdidier
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1703011149

Responsable commercial et technique

Ma recherche

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

Formations

2009 (1 mois): DEKRA Certification (Certification de l'état de l'installation intérieur d'électricité)
2007 (1mois): ECA CERT (Certification aux diagnostics Plomb, Amiante, DPE, Gaz et Termites)
2004 : Ecole chez soi (par correspondance) Equivalence Niveau IV Bâtiment
1997 - 1998: ESPI Paris (Ecole supérieure de l'immobilier)
1995 - 1997: BTS commerce en alternance (Ecole supérieure de Bry sur Marne)
1991 - 1994: Baccalauréat spécialité Commerce (Lycée Lagny sur Marne)

Expériences professionnelles

Depuis juillet 2013
Responsable commercial et technique Rendez vous commerciaux, évaluation du besoin du client et chiffrage des travaux pour la rénovation extérieure de l'habitat (Couverture, maçonnerie, menuiseries et peintures) Formation des commerciaux Suivi de chantiers Réception de travaux

2005 - 2013
Entreprise Individuelle (H2a Expertises) Diagnostics amiante, plomb, termites, performance énergétique, gaz, électricité, Loi Carrez, prêt à taux zéro, diagnostics techniques d'immeubles. Développement commercial auprès des prescripteurs, notaires et agents immobiliers Devis, prise de rendez-vous, ouverture dossiers, repérage sur le terrain, rédaction de rapports, facturation, archivage, suivi et mise à jour de dossier. Suivi administratif et commercial

1999 - 2004
Cadre Commercial (Logique) Commercialisation de logiciels professionnels pour la gestion des copropriétés et la gérance de biens immobiliers. Développement commercial auprès des syndics de copropriétés et des administrateurs de biens Devis, prise de rendez-vous, ouverture dossiers, suivi de dossier. Suivi administratif et commercial

1998 -1999
Négociateur Immobilier (Laforêt Immobilier) Démarchage et recherche de bien immobilier à la mise vente. Développement commercial. Vente de biens immobiliers. Prise de rendez-vous, accueil clientèle, suivi de dossier. Suivi commercial

1995 - 1997
Commercial (Ecomat) Commercialisation de matériaux et matériels pour les professionnels du bâtiment. Service ventes et achats. Accueil clientèle.

Atouts et compétences

Connaissance des logiciels de base Windows (Word, Works et Excel)
Maîtrise d'internet et des nouvelles technologies (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Canada, Espagne et Angleterre
Tennis - vélo