

95400 Arnouville-les-gonesse

3 à 5 ans d'expérience

Réf : 2006251450

Commercial/chargé d'affaire

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

2017 : Bac +2 à Lycée Galilée Cergy Pontoise

Niveau BTS Bâtiment

2015 : Bac

Obtention Baccalauréat Scientifique

Expériences professionnelles

04/2019 à ce jour :

Chargé d'affaire chez S.a.r.l "Île De France Chauffage" (idfc)

- Assurer la gestion et le suivi de chantier avec un bon sens relationnels auprès des collaborateurs intervenant (ouvriers, sous traitants, clients, conducteur de travaux...)
- Gérer les plannings et la gestion des ouvriers intervenant sur les chantiers selon la spécificité des interventions.
- Assurer la gestion des stocks des équipements en fonction du besoins des techniciens et des chantiers
- Fidéliser les clients en assurant un suivi qualitatif des prestations, développer le portefeuille client
- Développer des solutions techniques sur mesure selon les interventions ou chantiers
- Assurer la relance clientèle afin de promouvoir nos gammes de services auprès des clients (entreprises, particuliers) de conseils techniques, établir les devis/contrats et ainsi négocier les conditions de vente

10/2018 - 02/2019 :

Commercial terrain chez Isotech Btp Second Oeuvre

- Phoning maximiser les ventes chez nos clients actuels
- Prospection terrain augmenter portefeuille client 10 contacts/jour
- Négociation et vente auprès des prospects
- Devis réalisé en fonction de la surface et matériaux utilisé
- Suivi sur chantier pour maillage

09/2015 - 10/2018 :

Conducteur travaux chez Tidl

Assurer la gestion et suivi des chantiers sous ma responsabilité avec comme principales rôles le respect des conditions spécifiques de chaque chantier et la médiation entre les hommes de terrains et la direction

- Études techniques de chaque chantier (études des sols, études des matériaux à utiliser...)
- Développement de solutions techniques sur mesure en fonction des contraintes du terrain.
- Assurer la gestion des collaborateurs à déployer pour chaque chantiers (chef de chantier, sous-traitant, fournisseur...)
- Assurer un suivi qualitatif de la clientèles (compte rendu de l'avancement du chantier écoute des demandes spécifique de la clientèle)

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : avancé)

Atouts et compétences

- Assurer la gestion et le suivi de chantier avec un bon sens relationnels auprès des collaborateurs intervenant (ouvriers, sous traitants, clients, conducteur de travaux...)
- Gérer les plannings et la gestion des ouvriers intervenant sur les chantiers selon la spécificité des interventions.
- Assurer la gestion des stocks des équipements en fonction du besoins des techniciens et des chantiers
- Fidéliser les clients en assurant un suivi qualitatif des prestations, développer le portefeuille client
- Développer des solutions techniques sur mesure selon les interventions ou chantiers
- Assurer la relance clientèle afin de promouvoir nos gammes de services auprès des clients (entreprises, particuliers) de conseils techniques, établir les devis/contrats et ainsi négocier les conditions de vente
- Prospection terrain
- Négociation et vente
- Devis

Centres d'intérêts

Sport : volley-ball, Football , Judo

• Voyage : Espagne, Allemagne, Turquie, Grèce, Lisbonne