Pierre G. - Né
- -
36 ans d'expérience
Réf : 2007271724

Charge d'affaires/technico commercial metallerie, charpente metallique, enveloppe de facade

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France et étranger, dans les Services commerciaux.

Formations

2019 : Bac +4
Bac +4, maitrise en transports aériens

Expériences professionnelles

2008 - 2020 :
Emplois à l'internationnal comme Commandant de bord Airbus A320
Reconversion dans les transports aériens

1999 - 2008 :
Chargé d'affaires / Technico-commercial chez Metallerie Industrielle Generale
Ciblage clientèle, propection puis prise de contact avec le client, métrés, calculs de prédimensionnements, chiffrages, devis conformes CCTPCCAP, rdv commerciaux de remise d'offre, valorisation des solutions techniques et financières auprès du client, soutiens et conseils techniques, réalisation des travaux, soutiens aux rdv de chantiers, prise en compte des avenants, facturation et recouvrement.

METALLERIE GENERALE INDUSTRIELLE était une entreprise située à Croissy Beaubourg en Seine et Marne, avait 19 collaborateurs et traitait des marchés privés et publics, effectuait des travaux de charpentes métalliques de reprise en sous oeuvre (100 tonnes de planchers au DOMUS de Rosny sous Bois 93), des planchers aciers avec coffrages collaborants ou bois, des escaliers métalliques, des ouvrages métalliques de sécurisation des toitures terrasses, des portes coupe-feu, des réparations et de la maintenance de façades aluminium et de vitrages, des façades composites en Alucobon, des travaux de couvertures et bardages en bacs acier isolés ou non, des toitures multicouches

1995 - 1998 :
Technico-commercial, chargé d'affaires en verrières et facades aluminium chez Groupe Eberspacher Visama - Entreprise Verrieriste Haut De Gamme Située sur Noisy Le Grand

1984 - 1995 :
Dessinateur-traceur - technico-commercial - chargé d'affaires en charpentes métalliques et métallerie chez Etbi
Notes de calculs, réalisation et suivi du CCTP, relation techniques et commerciales avec la clientelle, suivi des travaux, réception des travaux, levées des réserves, facturation et recouvrement des factures

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Ciblage clientèle, propection puis prise de contact avec le client, métrés, calculs de prédimensionnements, chiffrages, devis conformes CCTPCCAP, rdv commerciaux de remise d’offre, valorisation des solutions techniques et financières auprès du client, soutiens et conseils techniques, réalisation des travaux, soutiens aux rdv de chantiers, prise en compte des avenants, facturation et recouvrement