ChargÉ D’affaires

37520 LA RICHE · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2106300908

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Centre-Val de Loire
Mobilité : pas de mobilité
Rémunération : a étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

1999 — Bac +2
BTS Bâtiment architecture et construction
1997 — Bac
BAC Professionnel Menuiserie / Agencement
1995 — CAP
CAP Ebéniste
1994 — CAP
CAP Menuisier / Agencement

Expériences professionnelles

2013 - 2013 — RESPONSABLE DE TRAVAUX

Direction administrative, technique, humaine et financière des chantiers de menuiseries (Fenêtres aluminium, bois, pvc, murs rideaux, portes de garage, volets) publics et collectifs, établissements scolaires, bâtiments tertiaires, hôpitaux sur le secteur Pays de la Loire.
Chantiers : Réhabilitation 169 logements à Nantes 500 K€, gendarmerie Cavaignac Le Mans 350 K€, construction d’un EHPAD à Romorantin 250 K€.

2006 - 2013 — CHARGE D’AFFAIRES

En charge du développement de l’activité menuiseries (portails et clôtures aluminium, automatismes, portes d’entrées, portes de garage, fenêtres aluminium, bois, pvc) auprès de particuliers, d’architectes sur le secteur Sarthe.
Réalisation d’un chiffre d’affaire de 700K€ avec une croissance de la marge brute de +16,3 %.
Projets réalisés : Rénovation du château de Passay nord Sarthe 150K€, résidence secondaire contemporaine au Mans 54K€.

2004 - 2006 — CHARGE D’AFFAIRES

En charge du développement de l’activité agencement (Banques d’accueil, dressing, bureaux, chambres, bibliothèques, cuisines) auprès d’architectes, maîtres d’oeuvre pour des espaces de ventes, centres culturels, résidences privées et hôtels, sur toute la France.
Chiffre d’affaire annuel réalisé 900 K€ et une progression de la marge brute de +10,5%.
Projets réalisés : Résidence privée à Cannes 200K€, siège social Dassault à Paris 100K€.

2002 - 2004 — TECHNICO COMMERCIAL

Prospection, vente d’outillage et fourniture (burineurs, perforateurs, systèmes de mesure, chevillages) auprès des professionnels du bâtiment Grands comptes : Eiffage, Bouygues, Vinci.
Réalisation des objectifs et d’un Chiffre d’affaire annuel d’environ 200 K€.

1999 - 2002 — RESPONSABLE D’ATELIER

Planifier, coordonner et définir les postes de travail d’un atelier de fabrication de chalet à ossature bois (montage ossature, isolation, bardage, sols, électricité, plomberie, peinture, agencement, menuiseries).
Objectif d’un chalet/mois atteint après 9 mois d’activité

Langues

Anglais (scolaire), Espagnol (scolaire)

Compétences

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL
Prospecter les entreprises, les particuliers
Définir les besoins : Etude, chiffrage, devis
Négocier les marchés : Menuiserie, agencement
Organisation d'événements portes ouvertes
GESTION DE PROJET
Suivre et contrôler la conformité des travaux
Référent auprès des Architectes, bureaux d'études et Maîtres d'ouvrage
Concevoir et réaliser des projets
ENCADREMENT D'EQUIPE
Former le personnel aux procédures techniques ou commerciales et contrôler
Recruter le personnel et maître de stage
Coordonner et planifier les interventions
TECHNIQUE CHANTIER
Réaliser les métrés
Elaborer les plans techniques (Autocad)
Procéder aux commandes des produits
Lancer la production des ouvrages sur mesures

Permis

Permis B

Loisirs

Football (Compétition), Golf, Course à pied, Histoire de l'art

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.