ChargÉ D’affaires Tce

92150 Suresnes · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2204111215

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2008 — Formation — C.F.A/ Colmar
Economie de la construction
2003 — Formation — I.P.R.A/ Roubaix
Technico commercial
2000 — Bac +2 — Lycée BAGGIO
B.T.S conception de produits industriels
1998 — Bac — IPR/ Saint Remi
Baccalauréat Génie industriel

Expériences professionnelles

2021 - 2021 — Agent Commercial indépendant
'" Prospection, identification biens à la vente (Pige), signature de mandats exclusifs ou simples, prise de briefs clients
'" Plan médias pour soutien à la vente des biens et prospection. Mailing, flyers dans les boîtes aux lettres, presses)
'" Organisation des visites, vente
10/2020 - 2020 — Responsable Commercial
'" Prospection,conseil (évaluation et propositions), vente.
'" Animation du showroom et création du catalogue de vente des produits
2014 - 2016 — Technico-commercial
'" Stratégie de développement du business,analyse des besoins, mise en conformité des process.
'" Négociation, prescriptions achitectes, vente aux professionnels et particuliers et Salons
2009 - 2018 — Chef d’entreprise
'" Conception, conseil, vente et réalisation
'" Elaboration du business plan et de la stratégie de développement
'" Elaboration du plan marketing et communication (création site internet, plan média et outils d’aide à la vente (flyers..), aménagement du showroom d’exposition et réception clients)
2008 - 2009 — Economiste en construction
Sur Wasquehal , Haut de France cible BtoB, administrations, entreprise du bâtiment, particuliers (faculté de Lille, Dalkia filiale EDF, GRDF..)
'" Conception, réalisation d’étude de faisabilité fonction cahier des charges clients (CCAP & CCTP)
'" Connaissance technique et procédure juridique
2003 - 2006 — Responsable Brasserie
gestion des stocks alimentaires,comptabilité,gestion du personnel et accueil clientèle
2001 - 2002 — Négociateur immobilier indépendant
en charge du secteur Wattrelos
'" Prospection, identification biens à la vente, signature de mandat exclusifs , prise de brief clients
'" Plan médias pour soutien à la vente des biens
'" Organisation des visites, vente

Langues

Anglais (moyen), Français (courant), Néerlandais (notions)

Compétences

• Expert en prospection, conseil, négociation et vente
• Gestion, relation clients (identification besoins, expertise, métré, déboursé, estimation prix, engagement signature, organisation, gestion administrative)
• Elaboration d’une stratégie media pour soutien à la vente
• Veille et analyse marché, Expert bois

Logiciels

Pack Office

Permis

Permis B

Loisirs

architecture, urbanisme, Design, expositions , photos
Sports : jogging, natation, sport de glisse

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