

Né le 15/08/1967

**97150 Saint Martin**

**Plus de 10 ans d'expérience**

**Réf : 2206301010**

## Responsable chantier

### Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région DOM TOM, dans le Bâtiment.

### Formations

**1989** : Bac +2 à ISCA

Bac+2 bâtiment

### Expériences professionnelles

#### 2019 - 2023 :

Responsable chantier chez Teknic Aluminium - Menuiseries (97), Saint Martin

Responsable de l'organisation des chantiers à St Martin, St Maarten, St Barthélemy. Prise de côtes, validation des commandes et réception des produits. Intervention sur chantier, encadrement des sous-traitants, suivi du planning et de l'avancement des travaux jusqu'à la réception. En charge du SAV et des petites interventions

#### 2017 - 2018 :

Conducteur de travaux - métreur chez Master Aluminium - Menuiseries (97), Saint Martin

Responsable du suivi et de l'organisation des chantiers à St Martin, St Maarten. Prise de côtes, validation des commandes auprès de l'usine et réception de la marchandise. Intervention sur chantier, encadrement des poseurs et sous-traitants, suivi du planning, de l'avancement des travaux jusqu'à la réception

#### 2014 - 2017 :

Conducteur de travaux - métreur chez Rolling System - Menuiseries (97), Saint Martin

Responsable du suivi et de l'organisation des chantiers à St Martin, St Maarten, St Barthélemy, Saba, St Eustache, Anguilla. Elaboration des dossiers techniques et réponses aux appels d'offre (CCAP/CCTP/PPSPS). Recherche de nouveaux fournisseurs ainsi que des solutions techniques pour chaque chantier. En charge des prises de côtes, des mises en fabrication, du suivi et des réunions de chantier ainsi que des équipes de pose, jusqu'à la réception du chantier et de la levée des réserves. Suivi et respect du budget initial dédié à chaque chantier et respect des règles de sécurité

#### 2011 - 2012 :

Responsable commercial chez Samiver & Tecalu - Menuiseries (97), Saint Martin

Responsable du développement commercial de la société à St Martin, St Maarten, St Barthélemy gamme Schüco et Technal. Etudes de plans, métrés, gestion des équipes de pose, des sous-traitants et du planning. En charge des mises en fabrication de la gamme Technal (2 personnes) et des contrôles de marges par chantier

#### 2009 - 2010 :

Directeur commercial chez Groupe Atlantique Menuiserie - Negoce Menuiseries Et Fermetures sur Eysines (33) Définition et mise en place de la stratégie commerciale opérationnelle et des objectifs de vente. Gestion des clients constructeurs, promoteurs et négociés. Suivi des chantiers : appels d'offres, études de plans, métrés, et de la sous-traitance. Management et animation des équipes secteur Sud/Ouest.

**2007 - 2009 :**

Responsable exploitation chez Lma - Groupe Neobae Invest- Negoce Menuiseries Et Fermetures sur Saint Jean D'illac

Responsable des objectifs de vente pour le réseau de distribution intégré au Groupe secteur Sud/Ouest. En charge des 3 points de vente en Aquitaine. Définition et élaboration de la stratégie commerciale. Analyse et évaluation des composants du marché. Prospection (constructeurs de maisons, promoteurs immobiliers).

Management des équipes commerciales (12 personnes) et techniques (6 personnes). Reporting mensuel à la direction financière du Groupe. Reprise et création de sociétés

**2004 - 2006 :**

Gérant chez Feradis - Ferronnerie Metallerie sur Bon Encontre

Responsable du développement commercial au niveau national. Centrales d'achat (Batiman, Gayror Invest), négocies généralistes et GSB (Mr Bricolage). Gestion et encadrement de l'atelier de fabrication (8 personnes) et des approvisionnements. Mise en place et lancement de nouvelles gammes pour échafaudage. Gestion administrative et financière.

**2002 - 2003 :**

Responsable commercial chez Pvc Gm & Mag - Menuiseries Bois, Pvc, Aluminium sur La Capelle-bleys

Gestion des clients grands comptes : centrales d'achat (Batiman) et du réseau de distribution (négocies en matériaux de construction, GSB, menuiseries) Brico Dépôt, Castorama, La Plateforme du Bâtiment, Point P au niveau national. Analyse et évaluation du marché et de la concurrence. Négociation des nouveaux contrats et de la mise en place des actions promotionnelles

**1996 - 2002 :**

Sales manager en home office chez Coldec Verkoop - Peinture sur Apeldoorn, Pays Bas

Responsable du développement et de l'animation d'un portefeuille de clients composé de fabricants de peintures (Akzo Nobel, La Seigneurie, Soframap), de fabricants de résines et revêtements de sols (Tarkett, Sommer). Elaboration des actions commerciales et promotionnelles sur les différents marchés (France, Suisse, Angleterre et Luxembourg). Négociation et signature des nouveaux contrats et de leur renouvellement.

**1994 - 1996 :**

Attache technico commercial en home office chez Groupe Bauwerk - Hbp - Parquet sur Saint Julien Les Villas

Gestion et développement d'un portefeuille de clients composé de négocies en matériaux de construction, négocies bois et dérivés. En charge de la prescription auprès des architectes et menuisiers en Ile de France et Nord

## Langues

---

Anglais (Oral : bilingue / Ecrit : expérimenté), Allemand (Oral : moyen / Ecrit : )

## Logiciels

---

Microsoft Office, Tech Design

## Atouts et compétences

---

Techniques de métré, chiffrage, calcul de coût

Définir les moyens humains, matériels et financiers nécessaires à la réalisation d'un chantier

Sélectionner les fournisseurs, sous-traitants et prestataires externes

Présenter un dossier de chantier

Planifier les travaux et l'activité du personnel

Etablir des situations mensuelles

Assister aux réunions de chantier

## Permis

---

Permis B