Responsable Chantier

Né(e) en 1967 · 97150 Saint Martin · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2206301010

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : DOM TOM
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

1989 — Bac +2 — ISCA
Bac+2 bâtiment

Expériences professionnelles

2019 - 2023 — Responsable chantier

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

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

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

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

Définition et mise en place de la stratégie commerciale opérationnelle et des objectifs de vente. Gestion des clients constructeurs, promoteurs et négoces. 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

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

Responsable du développement commercial au niveau national. Centrales d'achat (Batiman, Gayror Invest), négoces 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

Gestion des clients grands comptes : centrales d'achat (Batiman) et du réseau de distribution (négoces 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

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

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

Langues

Anglais (bilingue), Allemand (moyen)

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
Réceptionner le chantier avec le client

Logiciels

Microsoft Office, Tech Design

Permis

Permis B

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