Chargé D’affaires

Né(e) en 1984 · 69003 LYON · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2211100756

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Auvergne-Rhône-Alpes
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2022 — Bac +5 — Sainte-Marie Lyon
Master’s degree Affaires/ gestion
2009 — Bac +5 — EM Lyon
Master 2 (M2) Management de projet

Expériences professionnelles

2020 - à ce jour — Directeur Technique BtB
• Études - Réponses à Appel d’Offres
• Planification et organisation des études de prix des projets
• Établissement des budgets pour les commerciaux en phase prospection
• Analyser les pièces marchés sur les plans contractuels, financiers, planning et technique, puis définir les méthodes, les parties constructives et le programme prévisionnel des travaux + matrice des risques et opportunités
• Étudier la faisabilité des projets; établir les coûts des travaux et des moyens humains et matériels nécessaires au succès des travaux, dans un souci constant de rentabilité, planning, phasage des opérations, spécifications techniques et plan d’éco-conception
• Coordonner les partenaires associés en phase études et gérer la sous-traitance dans le cadre des réponses
• Animer les réunions de bouclage pour la validation des budgets, planning et objectifs sur affaires
• Expertise - support aux opérations
• Piloter les études d’éco-conception et la production des études de synthèse et d’exécution
• Rédaction des convention BIM
Financement Amélioration des offres sous l’angle automatisation
• Valorisation des travaux en CEE/recenser les aides et condition d’éligibilités
• Rechercher et conclure des partenariats avec des organismes de tiers financement
• Innovation -Veille technologique et réglementaire
• Étudier les grands enjeux de développement de l’entreprise et proposer les grands axes de développement en matière d’innovation
• Orienter et organiser une veille permanente sur les évolutions technologique et règlementaire du marché
• Formation des équipes
• Organiser la formation interne
• Encadrement et organisation des équipes
• Définir et animer l’organisation générale du département, les méthodologies et la mise en place de procédures
• Établir et suivre le budget de fonctionnement
• Veiller au respect des standards de qualité de l’entreprise en matière de réponses commerciale
• Gérer le planning études/plan de charge et des prestataires externes

2019 - 2020 — Responsable Commercial Grands Comptes

2016 - 2019 — Maître d’oeuvre Tous Corps d’Etat

2011 - 2015 — Gérant

2004 - 2010 — Chargé d’affaires

2002 - 2012 — Sous-officier sapeur-pompier volontaire

Langues

Français (Courant)

Compétences

Chargé d’affaires
Responsable Commercial Grands Comptes
Conquêtes et fidélisation
Relation client
Leadership
Gestion d’équipes
Budgétisation
Anticipation
Métrage
Conception

Logiciels

Pack Office, AutoCAD

Permis

Permis B, C

Loisirs

Randonnées, vélo

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