

Né en 1980
69300 Caluire-et-cuire
0 à 1 an d'expérience
Réf : 2302111038

Chargé d'affaires

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Auvergne-Rhône-Alpes, dans les Services commerciaux.

Formations

1998 : Bac Pro à Lycée professionnel du bâtiment nouvellement lycée Tony Garnier sur Bron
BP ÉTÉ (Équipement Technique et Énergie chauffage et climatisation)

1998 : CAP à Lycée professionnel du bâtiment sur Bron
CAP IT (Installation Thermique)

Expériences professionnelles

2016 - 2022 :

Chargé d'affaires - Responsable d'agence chez Climperfect sur Villeurbanne

Commercial :

- Étude et analyse technique (dimensionnement)
- Édition offre de prix & négociation
- Développement et acquisition de nouveaux clients
- Closing - Fidélisation

Administration :

- Gestion des achats de l'entreprise et du stock
- Maintien de la relation avec les fournisseurs

Management Opérationnel :

- Gestion des équipes
- Planification & Suivi d'affaires

2013 - 2015 :

Chargé d'affaires chez Vinci Facility Roiret Services sur Saint-priest

Travaux affiliés aux contrats de maintenance :

- Dimensionnement / Édition offre de prix
- Gestion des travaux au sein des contrats de maintenances
- Relationnel client

Administration :

- Gestion des achats et du stock du portefeuille d'affaires
- Maintien de la relation avec les fournisseurs

Management Opérationnel :

- Gestion des équipes
- Planification & Suivi d'affaires

2007 - 2013 :

Conducteur de travaux - Technicien d'affaires chez Billon Sa sur Saint-priest

- Gestion des achats et du stock (affiliation à un chargé d'affaires)

• Approvisionnement - Planification des travaux

• Suivi des différents chantiers et des réunions

2001 - 2007 :

Chef de chantier chez Seitha Technique Et Realisation sur Lyon

- Responsable de chantiers spécialisés dans la tuyauterie, la chimie et la pétrochimie

• Transports de fluides spéciaux (eau glacée et surchauffée)

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, AutoCAD

Atouts et compétences

Commercial :

- Étude et analyse technique (dimensionnement)
- Édition offre de prix & négociation
- Développement et acquisition de nouveaux clients
- Closing - Fidélisation

Administration :

- Gestion des achats et du stock du portefeuille d'affaires
- Maintien de la relation avec les fournisseurs

Management Opérationnel :

- Gestion des équipes
- Planification & Suivi d'affaires

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- VTT - Cross country

- Foot en club et salle

- Sponsor Club culture vélo ; compétitions régionales

- Cuisine