ChargÉ D'affaires / Conducteur De Travaux

Né(e) en 1994 · 60500 CHANTILLY · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2308251039

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Hauts-de-France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2023
2023

Expériences professionnelles

08/2022 - à ce jour — Chargé d'affaires / Conducteur de travaux

Préparation de chantier
Réalisation des devis et des avenants
Suivi de la bonne exécution des travaux
Suivi des réunions de chantiers hebdomadaires
Planification des diverses phases de chantier et des délais
Réalisation de planning et retroplanning en cours de chantier
Coordination des intervenants
Suivi du budget et de la marge au cours des travaux, réalisation de DGD
Réalisation et réception des commandes
Résultat : Réalisation et suivi de 1 million d'euros de travaux de la démolition à la réception des travaux

2021 - 2022 — Expert travaux référent

Conservation d'un portefeuille clients allégé (70% de l'objectif d'un expert travaux)
Formation / Montée en compétences des nouveaux collaborateurs
Participation aux recrutements des nouveaux experts travaux
Mise en place de modules de formation BTP pour la montée en compétence métier des experts travaux
Participation à des salons du BTP organisés par la CAPEB

2019 - 2020 — Expert travaux

Traitement des contacts avec les clients particuliers (entrants et sortants)
Traitement des contacts avec les artisans (entrants et sortants)
Suivi des travaux et sélection des artisans
Suivi de portefeuille clients / artisans via CRM
Résultat : en moyenne 120.000€ de valeur d'activité générée par mois, pour environ une dizaine de devis signés

2017 - 2018 — Chargé d'affaires second oeuvre

Prise de rendez-vous, déplacement en autonomie dans toute la région parisienne, réalisation de chiffrages pour travaux de rénovation en autonomie
Réalisation de devis à partir des chiffrages réalisés sur place et des factures via macro EXCEL
Gestion d'un portefeuille clients via le CRM Pipedrive
Suivi des chantiers et de la satisfaction du client
Prise de contact avec des artisans pour réaliser les travaux en fonction des besoins du client
Prise de contact et réalisation de devis pour travaux pour des agences immobilières, des agences de copropriété, pour des assureurs (dégâts des eaux)
Résultat: Un volume d'affaire de 120.000 généré sur l'espace de six mois, avec suivi de réalisation et fidélisation de la clientèle

Langues

Russe (Langue maternelle)

Atouts

Dynamique et volontaire
Dynamique, volontaire souriant et motivé
Fibre commerciale
Capable de comprendre les besoins du client, l'accompagner pour lui proposer les solutions adéquates en fonction de son budget
Éloquent, sociable, bonne présentation
Capable de s'adresser et de créer un lien avec tout type de clientèle BtoB ou BtoC

Logiciels

Pack Office, Crm, Batappli, Trello

Permis

Permis B

Loisirs

Bricolage, travaux, décoration et jardinage
Sport (course à pied, tennis, football)
Actualité (économique, politique, business, nouvelles technologies)

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