Conducteur De Travaux

Né(e) en 1990 · 77000 Melun · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 2404061328

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2024 — Bac +5
ESCT
2010 — Bac +2
BTS Négociation Relations Clients - Acquisition d'une expérience concrète en matière de gestion de la relation client dans le secteur financier.
Développement de compétences en négociation, communication et utilisation des outils digitaux pour améliorer l'efficacité commerciale.
Contribution à l'augmentation du portefeuille client de l'entreprise et à l'amélioration de la satisfaction client

Expériences professionnelles

07/2022 - à ce jour — CONDUCTEUR DE TRAVAUX PEINTURES SOLS ET MURS
Gestion de chantiers (Île-de-France construction durable) : lycées, crèches
Livraison du projet dans les délais impartis tout en respectant les normes de qualité et de sécurité.
Satisfaction des parties prenantes, y compris des clients, des entrepreneurs et des autorités réglementaires.
Chantiers en cours de réalisation : Lycée Georges Brassens (Evry-Courcouronnes), Rie Air liquide (Les Loges-En-Josas), Groupe scolaire Jules Rimet (Saint-Ouen),Crèche (Neuilly-Sur-Marne)

03/2018 - 05/2022 — TECHNICO-COMMERCIAL
Créer des propositions commerciales détaillées, incluant des analyses de rentabilité, des plans d'installation et des estimations de coûts.
Gérer les objections et les questions techniques tout en maintenant une approche commerciale.
Atteinte et dépassement des objectifs de vente en mettant l'accent sur la satisfaction client.

11/2015 - 01/2018 — PRÉSIDENT
Superviser l'établissement des devis pour les clients, en s'assurant de la précision des estimations et de la rentabilité des projets.
Mettre en place des campagnes marketing ciblées et des actions commerciales pour accroître la visibilité de l'entreprise.
Superviser la planification et la coordination des chantiers, en assignant les ressources nécessaires (main-d'oeuvre, matériaux, équipements) pour respecter les délais et les normes de qualité.
Sélectionner et contractualiser avec des sous-traitants qualifiés pour des tâches spécifiques nécessitant des compétences spécialisées
Gérer les relations avec les fournisseurs pour obtenir des tarifs compétitifs, des délais de livraison appropriés et des conditions favorables pour l'approvisionnement en matériaux et équipements

12/2014 - 09/2015 — RESPONSABLE COMMERCIAL
Encadrement et suivi des équipes commerciales
Gestion des commandes fournisseur et contrôle des chantiers selon les DTU
Maîtrise des coûts matériels, optimisation des marges produits
Coordination des contrats sous-traitants et négociations avec les fournisseurs

10/2013 - 11/2014 — TECHNICO-COMMERCIAL
Prospection et Ventes : Expérience en prospection téléphonique et sur le terrain, ainsi qu'en établissement de devis et gestion des commandes chez les fabricants.
Gestion de Chantiers et Équipes : Compétences avérées dans la coordination des chantiers, y compris la gestion des équipes pour assurer des opérations efficaces.
Relation Client et Administration : Maîtrise de la gestion complète de la relation client, de la saisie comptable au suivi clientèle de bout en bout, garantissant un service de qualité et une satisfaction client optimale.

10/2010 - 05/2013 — TECHNICO-COMMERCIAL

Prospection téléphonique et terrain, devis, suivi client jusqu'à livraison.
Ventes complémentaires, gestion chantier, résolution litiges.
Études financières, évolution rapide vers postes à responsabilité, formation vendeurs en rendez-vous

Langues

Français (Courant)

Compétences

Gestion de Chantier
Suivi MOA/MOE
Interface avec les Sous-Traitants
Supervision et Gestion d'Équipe
Inspection de Construction
Négociation avec Fournisseurs et Sous-Traitants
Relations Clients
Vente à Domicile/B-to-B
Gestion des Relations Clients/Compte
Service à la Clientèle
Ventes Internes/Ventes au Détail
Génération de Leads
Management
Maîtrise du Pack Office (Word, Excel, PowerPoint)

Permis

Permis B

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