Auditeur énergétique

78560 Le Port-Marly · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 241118141434

Ma recherche

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

Formations

08/2023 — Bac +5 — INSEEC MSC
MASTER BUSINESS DEVELOPPEMENT ET INGENIERIE D'AFFAIRES
08/2021 — Bac +2 — CY Cergy Paris Université
LICENCE PROFESSIONNELLE MANAGEMENT ET GESTION COMMERCIALE DES SERVICES
08/2020 — Bac +2 — Sorbonne Paris Nord
DUT GESTION DES ENTREPRISES ET DES ADMINISTATIONS Option gestion et management des organisations
08/2017 — Lycée Maurice Utrillo
BACCALAUREAT SCIENTIFIQUE Option informatique et science du numérique

Expériences professionnelles

02/2024 - 08/2024 — Responsable Magasin - Technico-Commercial B to B et B to C

Prendre et honorer des rendez-vous et conseiller les clients au sein du plus grand Bricorama. Gérer les rendez-vous de l'argumentaire jusqu'au closing. Management de l'équipe commerciale au sein du shop in shop. Réaliser l'objectif assigné de 80 000€ mensuel. Vente d'équipements d'extérieur et d'intérieur de la maison (portail, portillon, clôture, volet, porte d'entrée, fenêtre, pergola, verrières, escalier ...). Développement (prospection) du portefeuille client. Reporting de activités via le CRM Salesforce. Mise en place d'offres commerciales. Gestion du shop in shop.

12/2022 - 01/2024 — Auditeur Énergétique

Réalisation de plus de 100 audits énergétiques pour des maisons individuelles. Simulation de la performance énergétique des habitations à l’aide d’un logiciel agréé (Bao Evolution, Liciel). Concevoir des scénarios d’efficacité énergétique (Isolation, Chauffage, ECS, Ventilation, Climatisation, Menuiserie...). Détection et réalisation des chiffrages de dossier CEE. Etablissement du rapport et de la synthèse : résultat des analyses, recommandations, estimations des coûts, des économies et délais de retour sur investissement. Assurer l’assistance à maitrise d’ouvrage pour la mise en œuvre et le suivi des projets. Restitution et explication des rapports aux clients.

07/2020 - 08/2023 — Gestionnaire Administration Des Ventes et Commercial

Prospection / Etablissement de devis / Emission et envoi des factures clients. Saisie et suivi des commandes / Traitement des réclamations et litiges. Gestion des appels téléphoniques entrants / Gestion administrative des clients. Développement de nouvelles opportunités commerciales qui ont généré une augmentation de 20% des ventes en trois ans. Entretenir une étroite relation avec les bailleurs sociaux et les copropriétaires. Participer aux assemblées générales des copropriétés. Gestion de la flotte 92/93 soit 23% du CA (Seqens, Esset PM, Batigere, In'li). Diriger la mise en place et la configuration d'un CRM (SELLSY) en gérant l'équipe, le budget et les délais. Gérer le processus d'appels d'offres pour des contrats d'une valeur de 40 000€. Analyse et suivi des KPIS.

03/2020 - 06/2020 — Commercial, Stage

Langues

Anglais (courant), Espagnol (courant)

Atouts

Veille concurrentielle, Techniques de négociation, Prospection, Suivi client, Analyse du marché, ERP, SAP, Suite Office, CRM, Outil de simulation thermique

Permis

Permis B

Loisirs

Astronomie, Athlétisme, Tennis

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