Directeur Travaux / Responsable Travaux

78640 Villiers Saint Frederic · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 250410115803

Ma recherche

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

Formations

2008-12-31 — Ecole de formation Lapeyre (Gpe Saint Gobin)
Produits et poses de menuiseries Intérieures et Extérieures
2007-12-31 — Bac +2 — Arca Institut
BTS Négociation et Relation Client
2005-12-31 — Bac
Baccalauréat Professionnel Vente
2003-12-31
BEP Vente Action Marchande

Expériences professionnelles

2024-01-01 - à ce jour — Responsable de site
Création d'un centre technique de rénovation globale énergétique (chauffage, isolation, PV) BtoB et BtoC. Etude et validation de projet, planification et coordination des travaux, gestion des budgets et délais, encadrement et gestion des équipes, suivi de la qualité et du respect des normes.
2023-01-01 - 2024-01-01 — Responsable Service Technique
Gestion de la partie technique du centre, responsable du parc automobile et dépôt, management du personnel technique (4 équipes), préconisation de travaux de type rénovation extérieur.
2017-01-01 - 2023-01-01 — Responsable Travaux Régional
Expert en Rénovation Énergétique Globale (CVC, Isolation, PV, Domotique). Validation visites techniques et apport de solutions avant travaux, définition et commande des moyens matériels et humains, coordination et supervision des chantiers.
2015-01-01 - 2017-01-01 — Responsable Installation
Diriger et piloter 30 partenaires poseurs, concevoir l'étude de faisabilité technique, suivi de la réalisation et proposition de solutions au client.
2013-01-01 - 2015-01-01 — Vendeur Conseil Expert
Concevoir l'étude de faisabilité technique de la demande et proposition de devis, respect des règles de commercialisation.
2012-01-01 - 2013-01-01 — Adjoint au Responsable des Ventes
Participation à l'obtention de l'étoile pour l'audit interne, mise en place d'opérations commerciales.
2008-01-01 - 2012-01-01 — Vendeur Conseil
Respect des règles de commercialisation, négocier les termes du contrat de vente avec le client.
2007-01-01 - 2008-01-01 — Technico-commercial
Participation à la création de l'entreprise, achats auprès des fournisseurs, création de catalogues de vente.
2006-01-01 - 2007-01-01 — Commercial terrain
Vente de produits destinés à l'amélioration de l'habitat, prospection physique et téléphonique.

Atouts

Analyse et préconisation travaux de rénovation, Maitrise des sujets ENR, Gestion de stock, Suivi de la qualité et des normes, Encadrement et supervision des équipes, Relation client et gestion des attentes, Maitrise des logiciels techniques

Permis

Permis B

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