Commercial, Chargé d'affaires

06300 Nice · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 251127102005

Ma recherche

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

Formations

12/2008 — Bac +2 — CERAM
Diplôme Négociation Commerciale
01/2002 — Tunisia
BAC Lettres
01/1998 — Tunisia
Brevet des collèges

Expériences professionnelles

02/2025 - à ce jour — Conducteur de travaux, commercial
Gestion de la rénovation des monuments historiques, maîtrise de plusieurs chantiers en même temps, gestion financière, réunions, coordination avec les autres corps de métier, négociation avec les fournisseurs, suivi et respect des délais de livraison, augmentation de la satisfaction client.
12/2018 - 12/2024 — Président d'une S.A.S.
Augmentation du chiffre d'affaires de 30% en un an grâce à une stratégie de marketing ciblée, négociation de contrats avec des fournisseurs, lancement de nouveaux services.
01/2014 - 12/2018 — Technico-commercial itinérant
Distribution Professionnelle pour l'Industrie et le Bâtiment.
01/2010 - 12/2014 — Responsable Commercial
Responsable du marketing, communication, gestion de marché, appels d'offres, devis, prospection et maîtrise d'œuvre.
01/2007 - 12/2008 — Formation en alternance
Communication, technique de vente, architecture, marchandisage, calculs commerciaux.
01/2007 - 12/2010 — Attaché Technico-commercial
Négociation en matériaux de construction.
01/2005 - 12/2007 — Chef d'équipe
01/2005 - 12/2007 — Chef d'équipe et Assistant chef de chantier
01/2005 - 12/2007 — Chef d'équipe
Gestion de l'équipe de construction.
01/2003 - 12/2004 — Manœuvre, Manutention, Maçon, Maçon VRD
01/2002 - 12/2003 — Employé polyvalent
Facturation, devis, recherche de marché.

Langues

Arabe (maternelle), Français (maternelle), Anglais (courant), Espagnol (notions)

Atouts

Management et leadership d'équipe commerciale, Connaissance du secteur et veille concurrentielle, Gestion des partenariats et alliances stratégiques, Analyse des besoins client et rédaction de propositions commerciales personnalisées, Gestion du cycle de vente et planification stratégique, Prospection et gestion

du pipeline commercial, Maîtrise des méthodes de développement commercial, Esprit d'analyse et critique, Résilience, flexibilité, agilité, Empathie, écoute active, Informatique (ebp, Word, Excel)

Permis

Permis B

Loisirs

Hand-ball, Musique, Cinéma, Réseaux sociaux

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