Chargée de Projets maintenance IRVE

74600 Seynod · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 260105195514

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Auvergne-Rhône-Alpes
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/2015
Formation Diplomante Assistante Commerciale
12/2009 — Bac +2 — UPPA
BTS Négociation Relation Client
12/2007
BAC STG Spécialité Gestion des entreprises

Expériences professionnelles

07/2024 - à ce jour — Chargée de Projets maintenance IRVE

Organisation et planification des travaux et interventions de maintenance préventive et curative. Gestion de la GMAO (planification, comptes rendus d'intervention, etc.). Contrôle et suivi des résultats des travaux de maintenance (indicateurs, tableaux de bord). Animation et coordination des équipes de maintenance. Reporting de la traçabilité des actions réalisées par les équipes.

07/2022 - 06/2024 — Chargée d'ordonnancement

09/2017 - 06/2022 — Assistante de production

11/2015 - 12/2016 — Assistante Maintenance

Concevoir et améliorer les procédures de maintenance. Appliquer et faire respecter les prescriptions techniques et réglementaires. Elaborer un planning prévisionnel de maintenance et gérer le planning des techniciens de maintenance. Suivre et contrôler la qualité des interventions. Proposition offre commerciale. Etablissement et relance devis.

08/2015 - 09/2015 — Assistante Commerciale

Saisie de commande et établissement des devis et avoirs clients. Confirmation commande client/commande d'achat. Gestion des réclamations et litiges clients. Suivi clientèle et fournisseur par mail et téléphone.

02/2012 - 12/2014 — Commerciale Itinérante

Prospection commerciale et analyse des besoins clients. Adaptation et proposition de l'offre produit aux besoins des clients. Satisfaire les clients pour une fidélisation optimum. Être un acteur à part entière dans le développement du chiffre d'affaires (5ème meilleure vendeuse de France).

10/2007 - 04/2009 — Conseillère clientèle

Conseiller les clients dans la gestion de leur patrimoine. Réaliser un bilan de la situation financière client. Proposer et vendre des produits et/ou services financiers complémentaires adaptés aux besoins du client. Négociation des modalités du contrat de vente. Suivi et analyse des résultats de ventes. Mise en place des enquêtes de satisfaction et gestion des litiges.

Atouts

Administration des ventes, Gestion des appels téléphoniques, Développer et fidéliser un portefeuille client, Négocier et établir un contrat, Concevoir et réaliser un support de communication commercial, Etablir et gérer des plannings, Maîtrise du Pack Office

Permis

Permis B

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