Développement CVC & Gestion d’entreprise

Né(e) en 1995 · 77100 Meaux · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2606291225

Ma recherche

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

Formations

CAP
CAP Installeur Thermique
Bac
Baccalauréat Installeur Thermique Froid et Climatisation

Expériences professionnelles

02/2024 - à ce jour — Développement CVC & Gestion d’entreprise

Pilotage en autonomie d’une entreprise de services techniques. Développement commercial et prospection B2B. Gestion du portefeuille clients (devis, relances, fidélisation). Négociation commerciale et contractualisation. Suivi administratif des dossiers clients. Organisation de l’activité et planification des interventions. Gestion de la relation fournisseurs et négociation tarifaire.

11/2022 - 01/2024 — Conducteur de travaux CVC & Développement

Coordination des équipes et suivi opérationnel des projets. Pilotage des délais, budgets et priorités. Suivi administratif des projets et rédaction de comptes rendus. Analyse et suivi des appels d’offres. Interface entre clients, équipes et partenaires. Suivi de projets en gros œuvre et second œuvre.

10/2020 - 10/2022 — Chargé d’affaires CVC & Développement

Prospection commerciale B2B (résidentiel, tertiaire, institutionnel). Détection de nouvelles opportunités et marchés. Négociation commerciale et contractualisation. Suivi client et coordination logistique. Élaboration de plannings prévisionnels. Gestion des commandes et négociation fournisseurs.

06/2018 - 09/2020 — Commercial Terrain & Secteur

Développement du chiffre d’affaires sur une zone géographique définie. Prospection de nouveaux clients (entreprises, points de vente, professionnels). Fidélisation du portefeuille clients existant. Analyse des besoins des clients et proposition de solutions adaptées. Négociation des conditions commerciales (prix, volumes, délais, contrats). Conclusion des ventes et atteinte des objectifs fixés. Suivi des commandes et des livraisons.

Langues

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

Atouts

Prospection B2B & développement commercial, Relation client & fidélisation, Négociation commerciale, Appels d’offres, Gestion administrative, facturations & reporting, Coordination d’équipes & partenaires, Organisation & planification, Excellent relationnel, aisance téléphonique, Persuasion & négociation, Autonomie & proactivité, Organisation & priorisation, Résilience, atteinte des objectifs, Suite Microsoft, CRM

Permis

Permis A

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