# Chargé d'affaires

78670 Villennes sur Seine · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 261013153047

## Ma recherche

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

## Formations

07/2020 — Bac +2 — CCI Chartres
BTS Management des Unités Commerciales (alternance)
12/2016
BAFA Famille Rurale – Formation générale et stage pratique
07/2015 — Bac — Lycée Fulbert
Baccalauréat Science et Technologie de la Gestion du Management (option /: Mercatique)
07/2011 — Collège Gaston Couté
Brevet des Collèges

## Expériences professionnelles

10/2024 - à ce jour — Chargé d'affaires
Prospection et développement du portefeuille clients ("H80 clients). Réalisation d'offres commerciales (métrés, chiffrages, rapports). Organisation, réalisation et suivi de 7 à 10 chantiers par mois. Suivi et coordination des chantiers jusqu'à leur réalisation.
10/2022 - 07/2024 — Attaché Technico Commercial
Entretien de la relation commerciale avec les clients par des visites. Évaluation du potentiel d'achat des clients et des prospects. Gestion administrative liée aux contrats commerciaux. Négociation des contrats afin d'optimiser les ventes et la rentabilité. Résultat commercial /: 470 /k 500 /k /€/an.
05/2021 - 09/2022 — Chargé d'affaires
Participation à la création et à la mise en œuvre de l'agence de Saran. Mise en place de la politique sécuritaire et qualité de l'entreprise. Prospection, développement et fidélisation du portefeuille clients. Réalisation de chiffrages pour appels d'offres. Management d'une équipe de 4 personnes. Organisation, réalisation et suivi des chantiers. Gestion de la facturation (suivi et relances). Objectif de 600 /k /€ de CA – Réalisé /: 796 /k /€.
09/2018 - 05/2021 — Attaché Technico Commercial
Prospection et développement du portefeuille clients. Se donner un objectif hebdomadaire et l'atteindre. Mise en place d'évènements commerciaux (agence, salons). Études commerciales et techniques. Réalisation d'un plan d'actions par zone de chalandise.

## Atouts

Sens du relationnel, Travail en équipe, Adaptation et Polyvalence, Techniques de négociation commerciale, Prospection, PackOffice (Word, Excel, PowerPoint, Olymp, EBP), Prospection et Développement du portefeuille clients, Réalisation d'offres commerciales (métrés, chiffrages, rapports), Organisation, Réalisation et suivi des chantiers, Entretien de la relation commerciale avec les clients par des visites, Évaluation du potentiel d'achat des clients et des prospects, Gestion administrative liée aux contrats commerciaux, Négociation des contrats afin d'optimiser les ventes et la rentabilité, Participation à la création et à la mise en œuvre de l'agence de Saran, Mise en place de la politique sécuritaire et qualité de l'entreprise, Réalisation de chiffrage pour appel d'offre, Management d'une équipe, Création d'une relation de confiance avec ses équipes et ses clients, Gestion de la facturation (suivi et relances), Se donner un objectif hebdomadaire et l'atteindre, Mise en place d'évènements commerciaux (agence, salons), Études commerciales et techniques, Réalisation d'un plan d'actions par zone de chalandise

## Permis

Permis B

## Loisirs

Musculation / Fitness, Lecture, Voyages

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