

Chargée d'Affaires

33560 CARBON BLANC · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2610301100

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat

Zone : Toute la France

Mobilité : sur toute la France

Rémunération : à étudier

Secteur : Bâtiment

Formations

12/2026

Formation Opérateur Sous-Section 4 (SS4 — amiante)

12/2021

SST (Sauveteur Secouriste du Travail)

12/2015 — Bac — ESC de Pau

BAC Vendeur Conseiller Commercial

12/2013

IRATA Niveau I

12/2008

Diplôme International de Cordiste (ICPC)

12/2003 — Bac

Baccalauréat STT Comptabilité-Gestion

Expériences professionnelles

07/2021 - 03/2026 — Chargée d'Affaires

Secteur BTP second œuvre et réparation — gestion complète de dossiers, de la réponse à l'appel d'offres au suivi commercial.

- Réponse aux appels d'offres

- Élaboration de devis et proposition de solutions techniques adaptées

- Rédaction de modes opératoires et de plans de prévention

- Rédaction de rapports d'intervention avec préconisations à l'issue des chantiers

- Suivi du chiffre d'affaires et du taux de transformation

01/2018 - 12/2021 — Technicien Cordiste

Gestion autonome de l'activité : évaluation technique sur site, devis, relation client, planification et respect des délais, application stricte des règles de sécurité.

- Bâtiment : maçonnerie, pose de filets/bâches, couverture, peinture façade, pose de bardage, lavage de vitres, pose de garde-corps, étanchéité, isolation, pose de ligne de vie

- Industrie : purge de silo, peinture pylône et hauban, tirage de câble, pose/dépose de guide d'onde, contrôle de structures métalliques

- Travaux publics : confortement de falaise (assistance foreur)

- Divers : débroussaillage, construction/création de parc accrobranche

01/2016 - 12/2016 — Technico-commerciale

Vente de panneaux publicitaires — secteur de prospection Grand Sud-Ouest.

- Ouverture de nouveaux marchés et prospection de nouveaux clients (B2B)

- Développement des stratégies de vente

- Développement du chiffre d'affaires et de la rentabilité

- Visite et suivi de clientèle

Atouts

Pathologies du bâtiment, Couverture, Étanchéité, structure, façade, Travail en hauteur, Respect des consignes de sécurité, Intervention en accès difficile, Connaissance des corps d'état techniques du bâtiment et de l'industrie, Prospection, Développement de portefeuille clients, Vente B2B, Réponse aux appels

d'offres, Établissement de devis, Rédaction de procédures, Plan de prévention, Rédaction de rapports d'intervention, Négociation commerciale, Suivi client, Fidélisation client, Entrepreneuriat, Gestion administrative d'une activité indépendante, Autonomie, Ponctualité, Organisation, Écoute active, Force de proposition, Aisance relationnelle, Adaptabilité, Travail en équipe, Suivi commercial, Suivi du chiffre d'affaires, Relation client, Planification, Maçonnerie, Bardage, Peinture, Isolation, Nettoyage des vitres et surfaces vitrées, Tirage de câbles, Travaux publics, Débroussaillage, PLV, Développement de marché, Stratégie commerciale, Développement du chiffre d'affaires

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