Directeur - Pilotage TCE & QHSE

Mouans-Sartoux · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2611021513

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/2018 — Bac +2
BTS Management des unités
12/2007 — Bac — Lycée Jean Perrin
Baccalauréat STI

Expériences professionnelles

01/2024 - 12/2026 — Directeur - Pilotage TCE & QHSE

Direction opérationnelle, commerciale et financière d'une entreprise générale du bâtiment TCE. Pilotage de centre de profit et développement du portefeuille clients. Étude des besoins, métrés, chiffrage, devis, négociation, budgets, achats, fournisseurs et sous-traitants. Coordination multi-lots, suivi qualité, délais et réception. QHSE : rédaction et suivi des PPSPS, mise à jour du DUERP, analyse et prévention des risques, inspections sécurité et actions correctives. Gestion des déclarations d'accidents du travail, sensibilisation des équipes, contrôle de conformité des sous-traitants, prospection grands comptes, suivi des indicateurs QHSE.

01/2022 - 12/2024 — Responsable Technico-Commercial

Développement de comptes majeurs (Fayat, Eiffage, Vinci, Excellis, SBM Monaco, Sipe CityNetworks, Circet, Axians). Pilotage du pôle commercial téléphonie. Négociation, conseil, suivi complet. Management de 11 collaborateurs, exploitation, plannings et gestion d'agence. QHSE : rédaction et suivi des PPSPS, DUERP, inspections sécurité, prévention AT, conformité sous-traitants.

01/2018 - 12/2022 — Responsable Commercial

Développement et fidélisation de marchés longue durée. Prospection, analyse de marché, plans d'action commerciaux et négociation. Management, coordination opérationnelle, devis, facturation et suivi de la performance commerciale.

01/2009 - 12/2010 — Chef de projet TCE

Pilotage d'opérations de rénovation TCE haut de gamme. Management et coordination de 16 collaborateurs. Chiffrage, ressources, sous-traitance et relations clients, fournisseurs, architectes et maîtres d'œuvre. Contrôle de l'exécution, normes, délais, commandes et stocks.

01/2007 - 12/2012 — Assistant Commercial

Vente et gestion de portefeuilles clients. Prospection, mailing, suivi commercial et organisation d'événements clients.

Langues

Français (maternelle), Anglais (commerciale), Allemand (notions)

Atouts

Management opérationnel, Gestion de centre de profit, Développement commercial, QHSE, Gestion des risques, Coordination multi-lots, Métré, Chiffrage, Établissement de devis, Planification, Gestion des fournisseurs, Gestion des sous-traitants, Management d'équipe, Excel, Word, PowerPoint, SAP, Engagement, Rigueur, Résultats, Suivi qualité, Accident du travail, Gestion des grands comptes, Téléphonie, Négociation, Gestion d'agence, Développement de marché, Prospection, Coordination opérationnelle, Conduite de travaux TCE, Gestion de portefeuille clients

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