Chargé d'affaires habitat

62130 Ramecourt · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2611121216

Ma recherche

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

Formations

Bac +2 — CAPEB
Certificat professionnel bâtiment
Ocordo
Certification de formation commerciale en amélioration de l'habitat
Bac
Bac Scientifique

Expériences professionnelles

01/2025 - 09/2026 — Chargé d'affaires habitat

Génération de 2 M€ de devis travaux par an grâce au développement commercial et à la prospection auprès d'une clientèle de particuliers. Prospection active B2C, identification des opportunités commerciales et développement d'un portefeuille de clients particuliers. Participation aux challenges internes régionaux et nationaux. Analyse des besoins et attentes des clients et proposition de solutions de rénovation adaptées et sur mesure. Présentation des prestations, conseil client, élaboration des devis et accompagnement jusqu'à la décision d'achat. Développement, animation et fidélisation d'un réseau de plus de 20 artisans partenaires, fournisseurs et intervenants. Pilotage des projets de rénovation, de l'établissement du devis à la coordination des travaux et à la réception du chantier. Suivi régulier des clients et des travaux, gestion des imprévus et maintien de la satisfaction client. Développement de la fidélisation et du portefeuille clients grâce à la qualité de service et au suivi personnalisé.

01/2024 - 01/2025 — Directeur d'agence commerciale

Pilotage du centre de profit, suivi des indicateurs commerciaux et de la performance économique. Management et animation de l'équipe, organisation de l'activité, accompagnement des collaborateurs. Développement du chiffre d'affaires, mise en œuvre de la stratégie commerciale locale. Définition et suivi des actions commerciales, analyse des résultats et recherche d'amélioration des performances. Développement de la relation client B2B, B2C, fidélisation et satisfaction. Gestion des fournisseurs, optimisation des stocks et suivi des coûts. Mobilisation des équipes autour des objectifs commerciaux et participation aux challenges commerciaux régionaux et nationaux.

01/2011 - 12/2023 — Gérant

Création et développement d'une entreprise tous corps d'état, de l'activité indépendante à une SARL de 6 salariés en 6 mois, puis jusqu'à 10 salariés en 5 ans. Développement commercial et constitution d'un portefeuille clients : lancement de l'activité de 0 à 1 M€ de chiffre d'affaires en 5 ans. Prospection, développement et fidélisation d'un portefeuille clients, avec accompagnement des clients dans leurs projets de rénovation et d'amélioration de l'habitat. Gestion complète des projets, de l'étude des besoins et du chiffrage jusqu'à la réalisation, au suivi de chantier et à la réception des travaux. Élaboration des devis, négociation commerciale, suivi des prestations et gestion de la relation client. Optimisation des coûts et des marges, avec maintien d'un objectif de marge nette compris entre 7 % et 10 %. Management et coordination des équipes, des fournisseurs, sous-traitants et co-traitants. Planification et organisation des interventions, suivi des délais et gestion des imprévus. Développement de l'activité grâce à la qualité de service, la satisfaction client et la fidélisation.

01/1996 - 12/2010 — Centre 15 / 112

01/1991 - 12/2006 — Sapeur-pompier volontaire

- Grade Adjudant
- Moniteur secourisme

- Formateur incendie

Atouts

Management d'équipe, Leadership, Développement commercial, Prospection, Gestion de portefeuille clients, Fidélisation, Négociation commerciale, Relation client, Gestion d'entreprise, Management opérationnel, Développement du chiffre d'affaires, Analyse de rentabilité, Gestion de centre de profit, Suivi des performances, Gestion de projet, Gestion d'affaires, Expertise bâtiment, Conduite de travaux TCE, Chiffrage, Établissement de devis, Suivi budgétaire, Coordination d'équipe, Conduite de travaux, Suivi de chantier, Organisation, Planification, Gestion des priorités, Gestion des imprévus, Résolution de problèmes, Accompagnement terrain, Transmission des connaissances, Autonomie, Rigueur, Adaptabilité, Prise d'initiative, Esprit de conquête, Goût du challenge, Aisance relationnelle, Orientation client, Dynamisme, Enthousiasme, Travail en équipe, Sens des responsabilités, Développement commercial B2C, Prospection B2C, Analyse des besoins clients, Animation de réseau, Coordination de travaux, Développement de portefeuille clients, Développement de la relation client, Gestion des fournisseurs, Mobilisation d'équipe, Création d'entreprise, Gestion de chantier, Optimisation des coûts, Qualité de service, Premiers secours, Sécurité incendie

Permis

Permis A

Loisirs

Bricolage & rénovation, Chasse (pratique du petit et grand gibier – Brevet Grand Gibier, médaille d'or), Travaux forestiers & bois

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