encadrement commercial

Né(e) en 1967 · 66000 Perpignan · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 311141305

Ma recherche

Contrat recherché : CDI
Zone : Occitanie
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : Entre 2500 et 3000
Secteur : Bâtiment second oeuvre, Matériaux de construction, Génie civil et travaux publics

Formations

1989 — Bac — Lycée Jean Mermoz
1989 : Baccalauréat de dessinateur industriel (série F1)
1986 — CAP — LEP Georges Clemenceau
CAP de dessinateur industriel (série F1)

Expériences professionnelles

09/2021 - 12/2021 — Chargé d'affaires Génie Civil

Secteur Sud-Ouest (26 départements)
· Relation client, analyse du besoin, anticipation et prescription.
· Rédaction de l'offre adaptée, montage des dossiers appels d'offres (mémoire technique)
· Intégration des commandes dans le planning de production
· Visites clientèles, suivi des affaires, visites prospects
· Dimensionnement armature (logiciel)
· Animation réseaux
· Support technique aux entreprises

08/2018 - 09/2021 — AGENT TECHNICO COMMERCIAL

Chargé du commerce et de la prescription
Départements 11 et 66
· Prescriptions auprès des constructeurs, chiffrage, respect de la stratégie commerciale.
· Présentation des solutions techniques et environnementales aux entreprises.
· Animation du réseau de négociants (gros oeuvre et travaux publics).
· Présence aux salons, foires, réunions professionnelles (LCA Synanome)
· Rattaché à 4 usines de production de blocs, bordures, poutres PI, poutrelles (Baho, Béziers, Varilhes et Montredon)
· Prises de commande et suivi de la qualité des livraisons, suivi chantiers.
· Soutien technique auprès des entreprises de GO
· Veille concurrentielle
· Réseautage et échanges d'informations avec des agents d'usines complémentaires aux produits Seac
· Elaboration plan d'action, suivi CRM

12/2017 - 04/2018 — RESPONSABLE COMMERCIAL

· Responsable du développement commercial de l'agence.
· Respect du plan d'action global entreprise.
· Veille concurrentielle
· Suivi du CRM
· Découverte besoin du client chiffrage, négociation, adaptation au terrain, rédaction du CCMI
· Animation, salon.
· Dépôt permis de Construire

12/2013 - 06/2017 — CHARGE D'AFFAIRES

Languedoc Roussillon
· Création de l'agence des PO (agence satellite de l'Agence de Vendargues)
· Respect de la stratégie commerciale. Création et respect du prévisionnel financier
· Responsable de la création de l'agence des PO, puis du secteur Etanchéité sur béton du Languedoc-Roussillon.
· Mise en place de la stratégie commerciale, démarchage prospects.

· Réponse aux appels d'offres, négociation avec les maîtres d'ouvrages et/ou maîtres d'oeuvres d'exécution.
· Embauche de l'équipe (8 personnes au plus fort de l'activité), gestion flotte véhicule.
· Négociations fournisseurs, commandes, suivi du qualitatif livraison et déclenchement d'un litige, si justifié
· Suivi du chantier avec le conducteur désigné, et suivi chantier sur secteur PO
· Prévention du risque, et formation des équipes aux travaux en hauteur, échelles, échafaudages, conduite d'engins
· Mise en place d'outil de gestion de la rentabilité des chantiers et mise en place des actions correctives si nécessaire
· 2016 : prise de commande : 3 M € dont un dossier de 1 423 K€ (Village des Marques de Miramas 20 000 m²)

12/2005 - 10/2013 — GERANT DE L'ENTREPRISE

Languedoc Roussillon
· Négociation du rachat du fond de commerce l'entreprise cédée (8 mois).
· Création du prévisionnel et business plan
· Reprise des chantiers en cours.
· Mise en place des outils de gestion, de contrôle de rentabilité, de devis.
· Relation avec les organismes comme Probtp, Assurances et banques.
· Embauche et Management du personnel (de 6 à 30 personnes), gestion des congés, planning des réunions de chantier, planning opérationnel, suivi financier des chantiers, stocks, logistique, trésorerie.
· Création de cession de formation du personnel exécutant par Les Compagnons du Devoir
· Formation continue des salariés, travaux en hauteur, montage échafaudage, conduite d'engins
· Gestion de la flotte des véhicules avec géolocalisation.
· Création d'un bureau d'études interne pour réaliser les métrés.
· Négociation avec les fournisseurs stratégiques, engagements, suivi qualitatif des livraisons, déclenchement litige.
· Réponse appel d'offre avec mémoire technique. Marchés publics et privés, négociations avec les maîtres d'ouvrage et maîtres d'oeuvres.
· Facturation, suivi des situations, relance des paiements.
· Règlement des litiges et sinistres
· Anticipation et Gestion des interventions d'urgence
· Levée des réserves, DOE.
· Participation à l'élaboration des règles professionnelles pour la pose de membranes souples photovoltaïque au sein de la
CSFE à Paris, Chambre Syndicale Française de l'Etanchéité (doc joint)
· Président du syndicat des étancheurs de l'hérault au sein de la FFB 34
· CA 2006 =1 100 K€ - CA 2013= 3 200 K€

03/2003 - 03/2004 — RESPONSABLE DE SECTEUR

· Suivi des approvisionnements des plates-formes EDF en Câble HT
· Visite prospects, ouverture de compte.
· Visites, offres, relances et suivi chantiers.
· Gestion du CRM

01/1998 - 02/2003 — DIRECTEUR COMMERCIAL

France hors LR et PACA
· Création du poste, du prévisionnel financier, gestion du CA.
· Création des outils de communication, publicité, marketing, mailing. (Doc joint)
· Visite prospect et développement produit spécifiques avec EDF et SNCF
· Développement client
· Prescriptions auprès des donneurs d'ordres comme les bureaux d'études VRD, Services techniques, lotisseurs.
· Réponses aux appels d'offres, rédaction offre et mémoire technique
· Développement, création de produit et de nouvelles gammes.
· Mise en place du réseau de ventes, VRP Multicartes, Négoces et fabricants.
· Mise en place des plans d'action avec les différents acteurs du réseau de vente.
· Réseautage et échanges d'informations avec des agents d'usines complémentaires aux produits MPB
· Animation réseau, tournée duo.
· Embauche d'un commercial en interne
· Négociation des prix avec les négoces, BFA, triple net.
· Gestion des litiges clients et/ou négoces
· CA 1998 = 100 K€ - CA 1999 = 381 K€ - CA 2000 = 580 K€ - CA 2001 = 534 K€ - CA 2002 = 780 K€

08/1992 - 12/1997 — RESPONSABLE DE SECTEUR

Départements 04.05.12.30.34.48.84

· Reprise de poste, règlements des litiges.
· Vente produits béton, regards, tuyaux, cadres rectangulaires, mur de soutènement, caveaux, caniveaux, bordures.
· Création du budget du secteur.
· Suivi du budget après validation par la direction commerciale
· Prise de part de marché selon les secteurs.
· Gestion du stock sur les usines du secteur.
· Travail en binôme avec des commerciaux sédentaires (3 personnes)
· Réseautage, échanges d'informations.
· Réalisation budget en 1995, 1996 et 1997 soit respectivement 2M€, 2,3 M€ et 2,6 M€.
· Prescription et suivi d'affaires. Développement produit en complément de gamme.
· Prise de commande sur A 75 avec Guintoli 2000 T de murs et avec Ent Marquet à Saint Flour 600 T de regards
· Prise de commande sur l'A51 avec Bec 4000 T de cadres rectangulaires

09/1990 - 07/1992 — COMMERCIAL SEDENTAIRE

· Accueil téléphonique de la clientèle
· Offre de prix, renseignements divers (stock, délai)
· Chiffrage des bons de facturation et saisie informatique

Compétences

Encadrement commercial, création et suivi du budget. Prescription, création et suivi du budget, encadrement commercial et appui technique. Ecoute client et modif des produits standarts.

Logiciels

Pack Office, FileMaker Pro, AutoCAD, APIBAT, SketchUp

Permis

Permis A, B

Loisirs

Danse Rock n roll moto Lecture

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