

Né le 21/03/1966
31100 Toulouse
1 à 3 ans d'expérience
Réf : 803171751

Chargé d'affaires second oeuvre

Objectifs

Intégrer une entreprise dynamique.
Progresser et participer activement à son développement (CA, technique, notoriété)

Ma recherche

Je recherche un CDI, dans toute la France, dans les Services Commerciaux.

Expériences professionnelles

2007 - 2007 :

Ingénieur commercial / Ingénieure commerciale BTP

commercial btob. isolation et matériaux de construction écologiques. midi pyrénées et alentours. création du fichier prospect et prescripteurs. prospection. information et formation. vente. développement.

2004 - 2004 :

Négociateur / Négociatrice immobilier

négociateur immobilier. neufs et anciens. principalement btoc toulouse et grande couronne. prospection. vente. gestion complète des transactions.

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

DEVELOPPER : PARTS DE MARCHE PRISES SUR LA CONCURRENCE.

- Développer une image de partenaire plutôt que simple fournisseur : conseils, présence sur les chantiers, gratuité pour des essais de mise en oeuvre, implantation en show-room, etc.
- Créer un réseau de professionnels, conduire l'information entre les entreprises et les maitres d'oeuvre.
- Relayer les exigences des maîtres d'oeuvre et maîtres d'ouvrage et d'adapter les gammes et les tarifs.
- Détecter les freins à la vente : mise en oeuvre, DTU. Trouver un compromis éventuel.
- Identifier et référencer des produits porteurs : image de spécialiste et gain de parts de marché.

VENDRE : PARTENARIAT PÉRENNE.

- Apprécier les besoins des clients : utilisation des techniques de découverte.
- Instaurer un climat de confiance, écouter, échanger et valider leurs attentes.
- Présenter les produits en adaptant l'argumentaire aux profils clients, traiter les objections et conclure.
- Présenter et vendre dans des salons professionnels.
- Vendre des produits immobiliers (habitation et bureaux) anciens et VEFA.
- Vendre des matériaux de construction écologiques, principalement isolation thermique.

NÉGOCIER : FIABILITÉ DES TRANSACTIONS ET QUALITÉ DU SERVICE.

- Proposer et adapter les prestations de service de l'enseigne aux besoins des clients.

- Négocier les tarifs professionnels et les conditions de livraison et de règlement.
- Défendre les intérêts des vendeurs et des acquéreurs, négocier le juste prix dans de bonnes conditions.
- Négocier les conditions commerciales annuelles et les opérations promotionnelles.

PROSPECTER : EXPLOITATION DU TISSU RELATIONNEL ET CREATION DE PORTEFEUILLE.

- Positionner les produits : qualité, prix, mise en oeuvre, concurrence éventuelle, urbanisme, etc.
- Sélectionner les prospects en fonction des gammes.
- Constituer un fichier ciblé par recoupement d'informations : annuaires, relationnel, etc.
- Qualifier les prospects et prendre les rendez-vous.
- Entretenir un réseau de prescripteurs : architectes, BET, maîtres d'oeuvre, entreprises du bâtiment.

GÉRER : MISE EN PLACE D'OUTILS ET DE PROCÉDURES FIABLES, CLAIRES ET PRATIQUES.

- Rendre compte régulièrement auprès des mandants des prospections, démarches et chantiers.
- Gérer les transactions : rédaction des SSP et suivi constant des experts, banques et notaires.
- Etablir et transmettre tous les chiffres indispensables aux Siège, Direction, Files et collaborateurs.

MANAGER : AUTONOMIE ET RESPONSABILISATION DE L'ÉQUIPE ET FAIBLE TURN-OVER.

- Recruter et gérer une équipe de six vendeurs et un réceptionnaire.
- Formaliser les profils de poste et former le personnel (y compris les futurs Managers de Rayon).

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Amis, lecture, activité associative, brico.