

Né le 11/10/1982  
**92500 Rueil Malmaison**  
**3 à 5 ans d'expérience**  
**Réf : 902220437**

## Conducteur de travaux / chef de projet

### Ma recherche

Je recherche un CDI, en Ile de France, dans le Bâtiment.

### Expériences professionnelles

#### 2009 - 2009 :

Responsable planification en industrie

aes international gestion de projets de construction shanghai, chine project manager • supervision et management concernant le bon déroulement du chantier • interface entre le client, le général contracteur et les sous traitant • gestion des réunions, plannings, rapports et tableaux • suivi des réclamations de paiement et modifications des plans • rdv commerciaux et prospection de nouveaux partenaires et clients

#### 2006 - 2006 :

Chargé / Chargée d'affaires de la construction

création s.a.r.l. m.a.g. entreprise de btp t.c.e. nanterre gérant de la société • prospection terrain et téléphonique d'une clientèle ciblée (architectes, assureurs, s.c.i.) • prise en charge de chantiers tous corps d'état • gestion des équipes de sous traitants sein des chantiers en cours • élaboration de tous les documents commerciaux tels que devis, bons de commande, factures • prise en charge des rendez vous commerciaux et de suivis • vente des mes parts sociales mon partenaire lors de mon départ chine

#### 2005 - 2005 :

Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)

desk distributeur de produits de comptage monétique suresnes responsable commercial • apprentissage technique de vente en cycle court • formation et gestion des commerciaux entrants • prospection et rdv ciblée grands comptes et commerçants • élaboration de mailings postaux ciblés sur le commerce de proximité • mise en place de challenges sein de l'équipe commerciale • fin de contrat pour création mag

#### 2004 - 2004 :

Assistant / Assistante en promotion immobilière

action habitat société civile immobilière rueil malmaison négociateur immobilier • mise en place d'un système de vente • réalisation de l'interface entre les acheteurs et vendeurs, de l'analyse de leurs besoins la visite des biens • participation démarrage commercial d'une nouvelle agence sein du groupe • prospection active et suivi du marché des biens immobiliers destinés la vente • rdv auprès des vendeurs potentiels afin de remplir les mandats de vente • fin de mission concernant la mise en place du système

### Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

### Permis

Permis B

## **Centres d'intérêts**

---

Sport, Littérature contemporaine, Cinéma asiatique