

M. Alexis
59290 Wasquehal



Né(e) en 1975
Réf: 1101031254 - expert(e)

CADRE COMMERCIAL

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Nord Pas de Calais, dans les Services Commerciaux.

Formations

1997 à 1998: Diplôme de Force de Vente, École Supérieure de Vente IPRA, Roubaix, France

Expériences professionnelles

Depuis le 03/2011

MISSEARD-QUINT B, France, (Génie climatique et efficacité énergétique) Technico-Commercial Exploitation / Maintenance puis chargé de clientèle Efficacité Énergétique Nord- Pas de Calais ? Proposer des solutions d'optimisations énergétiques (chauffage-ventilation-climatisation- énergies renouvelables?) et d'économies d'énergies auprès des maîtres d'ouvrages publics ou privés ? Prospector auprès des clients donneurs d'ordres, institutionnels, architectes, industries, tertiaires, promoteurs... ? Mise en place des partenariats, des veilles technologiques et concurrentielles ? Répondre aux appels d'offres (hospitaliers- tertiaires- logistiques- logements?) ? Négociation des contrats d'exploitation maintenance (P1-P2-P3) ? Gestion des litiges?

04/2008-04/2010

SNC-LAVALIN S.A.S., Lille, France (Ingénierie de construction) Responsable Développement, Grande région Nord - Développer l'image du groupe auprès des maîtres d'ouvrages publics ou privés - Prospector auprès des clients donneurs d'ordres - Promouvoir en interne des projets auprès des chefs de projet - Répondre aux appels d'offres (hospitaliers- tertiaires- logistiques- logements?) - Suivi de projets : AMO (CRITTM2A) Suivi de projets monuments classés (sous préfecture de Valenciennes)

03/2005-12/2007

SITEX, France (Métallerie & Fermetures temporaires pour le BTP) Responsable de Secteur, région Nord-Pas-de-Calais et Somme, France - Prospection (Chantiers, Bailleurs sociaux, Promoteurs?) - Négociation de prix et services - Suivi des poses et déposes - Gestion des contentieux - Suivi des bailleurs sociaux privés et publics - Mise en place des marchés - Négociation des accords cadres

01/2003- 12/2004

SNICKERS, France (vêtements de travail pour le BTP) Responsable de Secteur, région Nord-Pas de Calais et Somme, France - Création et mise en place de structures logistiques - Prospection (Entreprises de seconds oeuvres?) - Négociation de prix - Suivi des commandes et livraisons - Gestion des litiges - Mise en place des revendeurs - Négociation des contrats et accords

1998-2002

REPPOX 3, France (reprographie) Commercial, région Nord-Pas de Calais - Prospection - Négociation des contrats - Négociation des prestations d'entretien - Suivi de facturation - Gestion des contentieux

Atouts et compétences

MS Office, Photoshop, Photo filtre (Expert)

Centres d'intérêts

-- Squash - Badminton - Ski - Rollers