



REMASOL est depuis plus de 25 ans spécialisée dans le dallage industriel.

REMASOL réalise des sols industriels tels que des dallages, chapes, et planchers pour des entreprises d'envergures international. La société met également en location des pompes à béton.

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons u(e) :

Technico-commercial H/F

Votre mission :

Vous serez en charge de :

- Prospection et négociation commerciale avec de nouveaux clients
- Répondre aux appels d'offres, faire les devis, facturation
- Réceptionner et étudier les éléments du dossier technique (plans d'architecte, rapport d'études, budget prévisionnel).
- Etude technique, le budget prévisionnel et élaborer le budget détaillé du chantier (volume de matériaux, ressources nécessaires humaines et matérielles...).
- Fixer les objectifs des chefs de chantier : constitution d'équipes, points d'étape, indicateurs de performance.
- Définir les plans de charge et planifier les actions à effectuer : coordination des interventions, supervision des actions de maintenance et des approvisionnements.
- Organiser les postes de travail, définir les process mis en oeuvre sur les chantiers et les optimiser afin de répondre aux normes de sécurité, de qualité et de budget prévues au cahier des charges.
- Effectuer un suivi de l'activité des chantiers et de l'avancement des différents lots (gros oeuvre, corps d'état technique...) par des points réguliers avec les chefs de chantier (ou les conducteurs de travaux sous sa responsabilité).
- Réalisation des plans de récolement (DOE : documents des ouvrages exécutés ; DIUO : documents d'interventions ultérieures sur ouvrage...) et participer à leur actualisation.
- Veiller à la bonne application des procédures de sécurité et d'hygiène en lien avec le coordonnateur SPS (sécurité protection de la santé).
- Effectuer les rapports de chantier auprès du directeur de travaux et/ou du client.
- Encadrer les équipes sous sa responsabilité
- Surveiller l'exécution des travaux
- Assurer la gestion financière des chantiers (optimisation de la marge d'exécution des chantiers). Négocier avec le client.
- Mener les négociations d'achat avec les prestataires : loueurs, sous-traitants, fournisseurs de matériaux.
- Participer à la réception de l'ouvrage en présence du client et du directeur de travaux.

Votre profil :

Conditions d'emploi :

Contrat : CDI
Rémunération selon profil et expérience

Titulaire du permis B

Référence :
17011916390

Publiée le :
19/01/17

Entreprise :
Remasol

Région
Ile De France

Secteur
Bâtiment

Type de poste
- Temps plein
- CDI

Poste basé à Bondy