

Christian C. - Né le 25/10/1983
95800 Cergy
2 ans d'expérience
Réf : 1008191152

Chargé d'affaires

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur toute la région Ile de France avec une rémunération entre 2000 et 2500 euros, dans le Bâtiment.

Formations

ESC (Bac+5), BTS BAC BEP Electronique B

Expériences professionnelles

2010

Depuis Janvier 2010 : CERGY BAT : Entreprise Générale du Bâtiment. Publique : Mairie, écoles et locaux techniques Privé : Logement, EHPAD et cabinets professionnels Chargé d'affaires TCE : • Développement d'un réseau des partenaires et décideurs • Développement du chiffre d'affaires (nouveaux marchés) • Identification des affaires en avance de phase (avant appel d'offre) • Chiffrage, devis et montage du dossier (réponse appel d'offre) • Respect des objectifs et application de la politique commerciale • Suivi administratif, technique et financier • Gestion de l'équipe et des sous traitants • Suivi des chantiers jusqu'à la réception • Collaboration avec BE internes-externe et les fournisseurs

2009

De Septembre 2008 à Décembre 2009 : AKKA Technologies, société de conseil en ingénierie. Secteur d'activité : Automobile, ferroviaire, cosmétique, oil and gas et énergie Effectif d'agence : 70 collaborateurs Ingénieur d'affaires : • Gestion et développement de porte feuille client • Management des collaborateurs (suivi de mission) • Présentation de l'offre auprès des prospects/clients • Détection des opportunités • Analyse des besoins et solutions (cahier des charges) • Elaboration des offres commerciales et techniques • Négociation sur le montant des prestations et délais • Sourcing sur job boards (APEC, Monster et Viadeo) • Entretien candidats (motivation, compétences et salaire) • Animation dans les Salons étudiant et professionnel (CNIT de la Défense)

2008

De Juillet à Septembre 2008 : EASY'S INTERIM : Cabinet de recrutement et de travail temporaire Consultant (commerciale et recrutement): • Prospection dans le dur (mailing, phoning). • Analyse des besoins du client. • Négociation des contrats de travail (CDD, CDI, Intérim), horaires, honoraires et primes. • Sourcing sur job-board des candidats (mailing, phoning). • Entretien avec les candidats. • Placement chez le client.

Langues

- Anglais parlé: scolaire / écrit: notions