

David C. - Né en 1970
92190 Meudon
4 ans d'expérience
Réf : 1111161016

Chargé d'affaires

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment.

Formations

1995 / 1996 - Université Américaine de Paris et Université de Jacksonville (Floride)
1991 / 1994 - Diplôme Supérieur d'Etudes Commerciales - NEGOCIA - CCIP - Paris

Expériences professionnelles

2011

2011 / 2011 GRANDE ARMEE CONSEIL - Agence de conseil opérationnel Chargé d'affaires / Gérer et développer un portefeuille clients (TPE, PME, GC) - Assure le suivi d'un portefeuille clients - Prospecte de nouvelles opportunités d'affaires (par téléphone) - Analyse les besoins des clients en Recherche & Développement (financement)

2010 / 2011/ CPM GROUP - Agence de publicité Chef de publicité / Gérer et développer un secteur géographique (IDF + 150 km autour) - Prospecte et conseille les annonceurs (prospection terrain et téléphonique) - Vend et négocie des encarts publicitaires (CA : 67 000 €)

2007 / 2010 LE CHAT BEAUTE - Institut et boutique de beauté Responsable de boutique et institut de beauté / Gérer et développer un centre de beauté - Crée et développe son centre de beauté et bien-être - Assume la gestion et le management d'un point de vente (jusqu'à 5 personnes) - Définit le marketing stratégique, produit et opérationnel - Vend forfaits, abonnements et produits de revente (CA 2009 : + 25 %)

2005 / 2006 CENTURY 21 - Agence immobilière Conseiller immobilier / Gérer et développer un secteur géographique (Paris 15) - Prospecte pour constituer et entretenir un stock d'affaires (prospection terrain et téléphonique) - Négocie et vend auprès d'acheteurs et vendeurs (CA : 2 740 000 €)

2004 / 2005 SEQUOIA - Agence de communication d'entreprise Chargé d'études de marché / Analyser des marchés et leurs potentialités - Met en place, réalise et analyse les études de marché 1996/ 2003 SOUSSANA - Industrie agroalimentaire Responsable base de données produits (2002 / 2003) / Gérer et analyser 7700 références - Rend conforme, contrôle et analyse la base de données (prix de vente, d'achat, libellés de vente, ...) Chef de produits (1999 / 2002) / Gérer et développer (redynamiser) une gamme de produits - Met en place le marketing stratégique, produit et opérationnel (CA : + 30 %) - Négocie les prix d'achats et gère les approvisionnements Attaché de direction (1996 / 1999) / Gérer et analyser les 3 sites de production (France et Portugal) - Encadre (7 personnes), anime, coordonne et contrôle la gestion des usines - Assiste et conseille la direction générale dans la gestion opérationnelle des usines

Langues

- Anglais : opérationnel Espagnol : bonnes connaissances (1992 : Diplôme de Langue, Civilisation et Culture Espagnole - Madrid) parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Informatique : Pack Office Microsoft, Lotus Notes, AS 400, Salesforce et Sellegent (Expert)

Centres d'intérêts

- Sport (rugby, wind surf, fitness et natation) et voyages