

Vincent Z. - Né en 1974
28800 Moriers
22 ans d'expérience
Réf : 1410202256

Responsable affaires

Objectifs

- - Prospector, conquérir de nouveaux clients
- Construire la stratégie et le développement commercial.
- Accompagner les clients de l'entreprise dans une relation commerciale gagnant / gagnant
- Analyser le marché et faire la veille concurrentielle.
- Le reporting régulier.

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Centre, dans le Bâtiment, le Batiment Second Oeuvre.

Formations

2008/2009 : Cycle EVEREST proposé par IDM institut des Managers 21 ème promotion.
1992 : BTS Etude et Economie de la construction.

Expériences professionnelles

Depuis Mars 2014

Responsable de site d'une entreprise spécialisée dans la facade : Isolation thermique extérieure, Bardage, Peinture.

Juin 2010 à Mai 2013

Directeur d'une entreprise de Ravalement Bardage & Peinture LAINE. Mission arrêtée pour raison économique.

Avril 2001 à Mars 2010

Gérant de société FACADE En EXTERIEUR :Peinture d'imperméabilité, Isolation thermique Sablage, Rejointoiement, Traitement de pierre, Enduit mono couche. En INTERIEUR : Projection de plâtre, Peinture décorative.

Juin 2000 à Mars 2001

Directeur entreprise BPF Développement des activités de Menuiserie, Plâtrerie Ravalement et Peinture intérieure.

Janvier 1993 à Mai 2000

Chargé d'affaire au sein de la société SEPIC île de France, SETISO. Développement des activités : Ravalement, Peinture, Isolation Thermique. Bardage. De 1992 à 1993 : Agent technique à la SA HLM du Nord Pas de Calais. De 1991 à 1992 : Chargé de mission par le SPF pour construire une passerelle entre deux villages dans la brousse malienne / Action humanitaire et individuelle à l'égard des femmes de marena tringa au Mali

Atouts et compétences

- Assurer la coordination et la gestion en fixant et définissant des objectifs quantitatifs, qualitatifs et personnels.
- Animation d' équipe interne.
- Assurer la continuité du service et faire évoluer l'équipe dans le sens de l'innovation et la préoccupation client.
- Participer à l'élaboration de solutions, identifier les différents impacts et risques sur l'activité.
- Etre force de proposition sur les projets à mener, les solutions à mettre en oeuvre.

- Pilotage du compte de résultats, développement des leviers de performance, amélioration de la productivité.
- La mise en oeuvre et le suivi de tableaux de bord.

Maitrise des logiciels : Excel, world, Onaya, multidevis. (Expert)