

Ludovic G. - Né en 1981
93700 Drancy
12 ans d'expérience
Réf : 1411200652

Architecte

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans l'Architecture.

Formations

2000-2002: B.T.S. en alternance: Action Commerciale (Centre IFCV, Levallois-Perret (92))
2002-2003: Formation de B.T.S. Action commerciale en alternance (Centre 1 Pacte International, Levallois-Perret (92))
2004: Diplôme Européen Supérieur en Marketing (DESMA), niveau Bac + 3 (Centre EPPA, Champerret (92))
2005: Préparation au Diplôme Européen en Marketing (DEEM), niveau Bac+4
2007-2009: Formation Assurance Vie et IARD
2010: Formation patrimonial

Expériences professionnelles

2012

BNG ASSURANCES Création d'entreprise

2011-2012

AMENAGEMENT D'INTERIEUR (maison individuelle et logement collectif) Rénovation couverture et charpente, revêtement de sol, revêtement muraux (type placostyle mur et plafond), menuiserie intérieure et extérieure, agencement d'intérieur. Connaissance en plomberie et chauffage.

2008-2011

AXA ASSURANCES Inspection du 93, secteur illimité Chargé de Clientèle (prospection terrain) Formation responsable chargé de clientèle Métier de conquête, la société AXA reconnue pour ses formations et son panel de solutions en protections sociale et financière, m'a permis d'acquérir de réelles compétences dans le domaine. Clientèle principale, les particuliers et professionnelles (artisans, commerçants et professions libérales)

2007-2008

GENERALI PROXIMITE Inspection du 93 (limité à 3 villes) Chargé de Clientèle (prospection terrain) Métier de conquête, la société Générali Proximité m'a initié sur le métier de l'assurance (Vie et IARD) Le type de clientèle, les particuliers.

2005-2006

LES EDITIONS JOCATOP Maison d'édition - Secteur 77, 93 et 94 Agent commercial (prospection terrain) Vente de manuels et de fichiers scolaires pour les enseignants d'écoles primaires. Les sessions de ventes se faisant pendant les pauses connues du milieu scolaire. 2003-2005: RDINNOVATION Accessoiriste automobile - Villepinte (93) - Agent commercial Prospection terrain créer une nouvelle clientèle du secteur automobile (les artisans et traditionnels de l'électronique embarquée). 2002-2003: THE PHONE HOUSE Spécialiste dans la vente de téléphone portable - Paris 10ème Conseiller commercial Commercialisation d'abonnement / Gestion de la clientèle / Gestion de la caisse. 2000-2002: SCORE GAMES Magasin multimédia - Chelles (77) - Vendeur - Commercialisation de produits multimédias / Gestion des stocks / Gestion de la caisse / Facing.

Langues

- Anglais scolaire:lu,écrit, parlé-Japonais:débutant parlé: scolaire / écrit: notions

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- Arts martiaux-cinéma-animations japonaises-lecture-informatique.