

Yassine Z. - Né le 14/06/1983
06200 Nice
9 ans d'expérience
Réf : 1602050657

Chargé d'affaires / commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en PACA, dans les Services Commerciaux.

Formations

2007 Master Economie-Gestion mention Management des entreprises mention Assez Bien, UFR Nice Sophia-Antipolis

2005 Licence Economie-Gestion mention Administration Economique et Social mention Assez Bien, UFR Nice Sophia-Antipolis

2004 DUT Techniques de Commercialisation , IUT Nice Sophia-Antipolis

2002 Baccalauréat Général Economique et Social (spécialité mathématiques), Lycée Albert Calmette Nice

Expériences professionnelles

Janvier 11 – mai 14

Chargé d'affaires B to B grands comptes BTP, poste Cadre, société MTI France spécialisée travaux d'isolation thermique et anti-feu, Lancement d'une nouvelle agence à Velaux (13), - Etudes des projets et chiffrage des devis, développement du chiffre d'affaires et de l'agence Sud Méditerranée - Prospection : ciblage, organisation, prise de rendez-vous, qualification de projets - Détection de projets, réponse aux appels d'offres, négociation des marchés - Conduite des travaux, gestion des équipes (jusqu'à 16 personnes),

Avril 09 - Juin 10

Chargé de clientèle technique pour le compte de SFR, société CCI International à Monaco. - Gestion des dossiers complexes en Back Office : traitement et résolution des incidents de facturation.

Août 06 – Oct. 08

Gérant et créateur de la société Arenova BTP spécialisée dans la construction et la rénovation de biens immobiliers. - Gestion administrative et commerciale : DUE, gestion des effectifs, études et devis, développement du chiffre d'affaires, gestion des achats. - Prospection : ciblage, organisation, prise de rendez-vous, qualification de projets. - Suivi de comptes, coordination, suivi des projets et des collaborateurs en mission. Sélection et recrutement de collaborateurs

Avril – Août 2006

Stage chez Adom-Adecco Nice agence de travail temporaire spécialisée dans les services à la personne, chargé de développement commercial, participation au lancement d'une nouvelle agence. - Prospection : ciblage, organisation, prise de rendez-vous, - Vente directe et par téléphone, traitement et suivi des commandes, constitution d'offres de prix, et conseils techniques aux clients

Avril – Juin 2004

Stage à METRO Cash & Carry département équipement, service Marketing - Prospection de nouveaux clients, relances des clients NPAI, participation à l'élaboration du catalogue mensuel - Campagne marketing menée sur les agences immobilières

Langues

- Anglais : niveau intermédiaire / Espagnol : niveau universitaire parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

- Etudes des projets et chiffrage des devis, développement du chiffre d'affaires et de l'agence Sud Méditerranée
 - Prospection : ciblage, organisation, prise de rendez-vous, qualification de projets
 - Détection de projets, réponse aux appels d'offres, négociation des marchés
 - Conduite des travaux, gestion des équipes
 - Gestion des dossiers complexes en Back Office : traitement et résolution des incidents de facturation
 - Gestion administrative et commerciale : DUE, gestion des effectifs, études et devis, développement du chiffre d'affaires, gestion des achats.
 - Prospection : ciblage, organisation, prise de rendez-vous, qualification de projets.
 - Suivi de comptes, coordination, suivi des projets et des collaborateurs en mission.
- Sélection et recrutement de collaborateurs
- Vente directe et par téléphone, traitement et suivi des commandes, constitution d'offres de prix, et conseils techniques aux clients
 - Campagne marketing menée sur les agences immobilières
- MS Office, ACCESS, SPHINX
- Management, gestion commerciale, gestion des équipes, négociations, marketing, études et chiffrage (Expert)

Centres d'intérêts

- - Football, cinéma.
- Réalisation de court et long métrage (Dirwiche prod).