

Mohamed L. - Né le 25/01/1963
70700 Charcenne
35 ans d'expérience dont 2 à l'étranger
Réf : 1609051427

Chargé d'affaires

Objectifs

- Aujourd'hui, je souhaite relever un nouveau challenge professionnel, en y apportant, mes aptitudes commerciales, managériales, et mes connaissances du monde du bâtiment, afin de reprendre ma fonction de responsable d'agence
diriger une agence

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France et étranger, dans le Bâtiment.

Formations

niveau BTS CONSTRUCTION
BP DESSINATEUR
BEP MECANICIEN MONTEUR

Expériences professionnelles

Chargé d'affaires constructions

Pilotage de l'activité en respectant les orientations stratégiques de l'entreprise. Gestion de projet : établissement des tableaux de charge, des tableaux de gestion, des plans d'action, de suivi des objectifs et de reporting. Suivi des dossiers : sur le plan commercial, technique, administratif et financier. Planification et organisation des tâches : afin de respecter les délais et les cahiers des charges. Démarche qualité : établissement des dossiers techniques et de contrôle qualité, démarches et approbations des choix techniques auprès des prescripteurs et des bureaux de contrôle. Animation d'équipe : chargé d'études, conducteurs de travaux et réseau de sous traitants. Négociation et gestion des fournisseurs. COMMERCIAL : Gestion de portefeuilles clients existants et conquête de nouveaux clients. Organisation d'actions commerciales Créer une relation de qualité, en apportant conseils et solutions techniques aux clients en phase projet et avant projet. Définir les conditions et conclure des contrats cadres avec les clients grands comptes en apportant une garantie de disponibilité et de réactivité Analyser le marché en tenant compte de l'activité économique et industriel du secteur et du développement de la concurrence.

Responsable d'agence constructions

Pilotage de l'activité en respectant les orientations stratégiques de l'entreprise. Gestion de projet : établissement des tableaux de charge, des tableaux de gestion, des plans d'action, de suivi des objectifs et de reporting. Suivi des dossiers : sur le plan commercial, technique, administratif et financier. Planification et organisation des tâches : afin de respecter les délais et les cahiers des charges. Démarche qualité : établissement des dossiers techniques et de contrôle qualité, démarches et approbations des choix techniques auprès des prescripteurs et des bureaux de contrôle. Animation d'équipe : chargé d'études, conducteurs de travaux et réseau de sous traitants. Négociation et gestion des fournisseurs. COMMERCIAL : Gestion de portefeuilles clients existants et conquête de nouveaux clients. Organisation d'actions commerciales Créer une relation de qualité, en apportant conseils et solutions techniques aux clients en phase projet et avant projet. Définir les conditions et conclure des contrats cadres avec les clients grands comptes en apportant une garantie de disponibilité et de réactivité Analyser le marché en tenant compte de l'activité économique et industriel du secteur et du développement de la concurrence.

Chef de secteur constructions

Pilotage de l'activité en respectant les orientations stratégiques de l'entreprise. Gestion de projet : établissement des tableaux de charge, des tableaux de gestion, des plans d'action, de suivi des objectifs et de reporting. Suivi des dossiers : sur le plan commercial, technique, administratif et financier. Planification et organisation des tâches : afin de respecter les délais et les cahiers des charges. Démarche qualité : établissement des dossiers techniques et de contrôle qualité, démarches et approbations des choix techniques auprès des prescripteurs et des bureaux de contrôle. Animation d'équipe : chargé d'études, conducteurs de travaux et réseau de sous traitants. Négociation et gestion des fournisseurs. COMMERCIAL : Gestion de portefeuilles clients existants et conquête de nouveaux clients. Organisation d'actions commerciales Créer une relation de qualité, en apportant conseils et solutions techniques aux clients en phase projet et avant projet. Définir les conditions et conclure des contrats cadres avec les clients grands comptes en apportant une garantie de disponibilité et de réactivité Analyser le marché en tenant compte de l'activité économique et industriel du secteur et du développement de la concurrence.

Chargé d'affaires constructions

Pilotage de l'activité en respectant les orientations stratégiques de l'entreprise. Gestion de projet : établissement des tableaux de charge, des tableaux de gestion, des plans d'action, de suivi des objectifs et de reporting. Suivi des dossiers : sur le plan commercial, technique, administratif et financier. Planification et organisation des tâches : afin de respecter les délais et les cahiers des charges. Démarche qualité : établissement des dossiers techniques et de contrôle qualité, démarches et approbations des choix techniques auprès des prescripteurs et des bureaux de contrôle. Animation d'équipe : chargé d'études, conducteurs de travaux et réseau de sous traitants. Négociation et gestion des fournisseurs. COMMERCIAL : Gestion de portefeuilles clients existants et conquête de nouveaux clients. Organisation d'actions commerciales Créer une relation de qualité, en apportant conseils et solutions techniques aux clients en phase projet et avant projet. Définir les conditions et conclure des contrats cadres avec les clients grands comptes en apportant une garantie de disponibilité et de réactivité Analyser le marché en tenant compte de l'activité économique et industriel du secteur et du développement de la concurrence.

Technico-commercial construction

Gestion de portefeuilles clients existants et conquête de nouveaux clients. Organisation d'actions commerciales Créer une relation de qualité, en apportant conseils et solutions techniques aux clients en phase projet et avant projet. Définir les conditions et conclure des contrats cadres avec les clients grands comptes en apportant une garantie de disponibilité et de réactivité Analyser le marché en tenant compte de l'activité économique et industriel du secteur et du développement de la concurrence.

Langues

- ANGLAIS parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

- Bonne connaissance des techniques de construction du bâtiment. (Norme NF EN 1090-2)
- Bonne connaissance du tissu industriel et des collectivités locales des régions.
ALSACE-LORRAINE, BOURGOGNE- FRANCHE- COMTE, RHONE-ALPES
- Bonne connaissance du code des marchés publics.
- Sens du dialogue, fort relationnel, sociable, habitude de la négociation à tous les niveaux.
- Autonome. (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Mécanique, sciences et techniques, informatique, sport