

**Sylvain G.** - Né en 1971  
**17137 Marsilly**  
**18 ans d'expérience**  
**Réf : 1609171249**

## Charge d'affaires btp

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, en Poitou Charentes, dans le Bâtiment, le Génie Civil et Travaux Publics.

### Formations

---

2016 CAP Menuisier ALU chez Les Compagnons du Devoir  
2000 - 2006 Formations continues à l'ENPC et AUDENCIA (Gérer un Centre de Profits)  
1996 D.E.S.S. (BAC + 5) en Ingénierie des Travaux Publics à Nantes

### Expériences professionnelles

---

#### 2015

DIRECTEUR TECHNIQUE - Semie de Niort - Bailleur Social CDD de 8 mois Pilotage et Livraison d'une résidence étudiante de 90 logements Gestion technique d'un parc locatif de 650 Logements

#### 2011 - 2013

CHARGE D'AFFAIRES / RESPONSABLE D'AGENCE - Labastere - Menuiserie ALU Création d'une nouvelle agence à La Rochelle : L'effectif est passé de 1 à 6 salariés Développement du CA annuel en 3 ans : 550 K€ / 750 K€ / 1 650 K€ - Prospection et Fidélisation Établissement des Offres - Négociation - Mise en Point des contrats - Suivi des Affaires Bilan d'activités : 280 projets étudiés / 52 chantiers réalisés de 8 à 1 200 K€  
Références : Hôpitaux Royan (400K€) et Marennes (1 200 K€) - Bureaux Cafés Merling (345 K€) Bouygues (535 K€) - Écoles - Conseils Généraux 17 et 44 - Mairies - État

#### 2010 - 2011

CHEF DE PROJETS - Charier TP - Division Grands Projets (PPP) Coordination de Projets - Animation transverse de compétences multiples Recherche de solutions techniques, financières et juridiques - Rédaction et présentation des offres

#### 2008 - 2009

RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT - Evergroup - Constructeur ossature Bois Création et développement d'une nouvelle Filiale dédiée à la construction modulaire Force de Propositions sur l'aboutissement Technique du Produit et sur la solution Industrielle Benchmarking - Définition de la stratégie de conquête - Animation d'un réseau - Prospection Qualification des dossiers - Audits clients et Analyse des Besoins - Rédaction des offres Négociation - Relance clients - Accompagnement et suivi des affaires Références : Pierre et Vacances (3,45 M€) - Silène (735 K€ et 965 K€)

#### 2006 - 2008

CHEF DE SERVICE Exploitation Portuaire - Port Autonome de La Rochelle Direction d'un service opérationnel de 40 personnes - Négociations Syndicales 1998 - 2006 INGENIEUR CHARGE D'OPERATIONS (5 ans) - Port Autonome de Nantes Saint-Nazaire Conduite d'opérations - Coordination des entreprises, des partenaires et des collectivités Programmation, études et suivi des travaux (de l'Esquisse au DGD) RESPONSABLE D'EXPLOITATION des infrastructures (3 ans) Animation et Pilotage de 4 activités portuaires (45 personnes)  
1997 - 1998 CONSULTANT - Futur Responsable d'Antenne à Rennes - Tec habitat - Filiale de l'USH Audits sur la performance thermique des logements sociaux Accompagnement et Conseil Clients sur les économies d'énergie (Travaux et contrats)

## Atouts et compétences

---

Développement Commercial / Gestion de Projets et de chantiers

Force de Propositions sur l'aboutissement Technique du Produit et sur la solution Industrielle

□□□ Benchmarking - Définition de la stratégie de conquête - Animation d'un réseau - Prospection

□□□ Qualification des dossiers - Audits clients et Analyse des Besoins - Rédaction des offres

□□□ Négociation - Relance clients - Accompagnement et suivi des affaires

Coordination de Projets - Animation transverse de compétences multiples

□□□ Recherche de solutions techniques, financières et juridiques □ - Rédaction et présentation des offres □□□□□□

(Expert)

## Centres d'intérêts

---

- Marathons □&#61680; Golf □&#61680; Rugby (Capitaine Champion de France Juniors)