

Naïma L. - Né
59640 Dunkerque
10 ans d'expérience
Réf : 1709201509

Technico-commerciale

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Nord Pas de Calais, dans les Services Commerciaux.

Formations

2013 - Economiste concepteur de projet
2009 - Licence pro management des organisations, gestion de PME PMI
2008 - BTS assistant de gestion PME PMI

Expériences professionnelles

12/2016 - à ce jour

Attachée Technico-Commerciale RESEAU PRO - BOIS ET MATERIAUX - HOYMILLE - Développement commercial (fidélisation de clients, rédaction des devis, suivi, négociation) - Conseil technique (choix des matériaux, variantes)

06/2016 – 12/2016

Assistante bureau d'études CESBRON TP - CALAIS - Réponse aux appels d'offres (analyse du besoin du client, consultations, rédaction des devis, rédaction du mémoire technique, dossier administratif) - Suivi des clients (accords cadres) - Conduite de travaux (Préparation de chantier, sélection de fournisseurs, commandes matériaux, suivi financier du chantier)

12/2011 – 05/2016

Gérante SARL LITTORAL TOITURE SERVICES - DUNKERQUE - Conduite de chantier (Préparation de chantier, sélection de fournisseurs et de sous-traitants, commandes matériaux, gestion des ressources humaines, planification, suivi financier du chantier) - Développement commercial (fidélisation de clients, rédaction des devis, suivi, négociation) - Réponse aux appels d'offres (analyse du CCTP, consultations, rédaction des devis, rédaction du mémoire technique, dossier administratif) - Gestion des ressources humaines (recrutement, suivi de présence, animation des équipes, formation, évolution de carrière) - Gestion administrative (rédaction de contrats, rédaction de courriers, suivi des litiges)

10/2006 – 11/2011

Assistante de gestion SARL LITTORAL TOITURE SERVICES - DUNKERQUE - Gestion administrative du personnel - Réponse aux appels d'offres - Rédaction des devis pour clients particuliers - Gestion des chantier de désamiantage (Rédaction PRCA) - Suivi de travaux avec compte rendu

Atouts et compétences

- Développement du portefeuille clients
- Négociation auprès des clients
- Maîtrise des techniques de vente
- Élaboration d'une politique commerciale
- Maîtrises des techniques du bâtiment (Expert)