

Philippe L. - Né le 02/01/1964
06530 Saint-cézaire Sur Siagne
28 ans d'expérience
Réf : 1710170743

Charge d'affaires tce

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Rhone Alpes, dans les Services Commerciaux, le Batiment, l'Immobilier.

Formations

- Licence de philosophie (Université de Lille III).

Expériences professionnelles

Actuellement

Partenaire de la société LIFT'O (Construction de fonds mobiles pour piscine). Statut de chargé d'affaires indépendant. Suivi des dossiers du premier contact commercial à la réception des travaux

2014 – Février 2016

Collaborateur de la société Piscines Alessandra à Mougins Construction de piscines traditionnelles en béton. Suivi des dossiers du premier contact commercial à la réception des travaux. - Définition du projet architecturé en amont avec le client. - Rédaction du devis (accompagné de plans 3D). - Négociation commerciale. - Organisation du chantier. - Réception des travaux

2013

Négociateur immobilier en collaboration avec l'Agence du Haut Pays à Saint Cézaire

2003-2012

Coordinateur travaux pour la Sté ALGÉCO (construction de bâtiments modulaires) Gestion techniques des dossiers de la région PACA et Corse. Responsable travaux des grands comptes : Arsenal de Toulon, EDF, Centre ITER de Cadarache, ville de Marseille, ville de Nice, etc... Réalisation de bureaux, d'écoles et de lycées, de gendarmeries, etc... - Consultation et gestion des sous-traitants. - Animation des réunions de chantier et rédaction des CR. - Elaboration et suivi des plannings. - Suivi technique TCE. - Contrôle des situations. - Gestion des OPR. - Constitution des DOE.

2001

Coordinateur travaux pour la Sté OBM (construction de bâtiments modulaires) Responsable du chantier de construction de la zone d'embarquement Corse dans le cadre de l'extension du Terminal 2 de l'aéroport de Nice. Interface avec l'ensemble des intervenants : Maître d'ouvrage (CCI de Nice), Maître d'oeuvre (Architecte) , Autorités aéroportuaires, Client final (Air Corsica), Sous-traitants (40 pers. en moyenne sur le chantier).

1989 – 2000

Chargé d'affaires de la Sté LAROQUE & Fils à Dunkerque (vente et location de bâtiments modulaires) Suivi des dossiers du premier contact commercial à la réception des travaux : - Prospection commerciale. - Réalisation des devis. - Négociation commerciale. - Préparation et suivi de la préfabrication en atelier. - Organisation et suivi des travaux sur site. - Réception des travaux et suivi de la facturation

Langues

- Anglais courant parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

- Gestion des dossiers de travaux TCE du chiffrage à la réception finale.
- Capacité à organiser la dynamique d'une équipe autour des projets.
- Expertise technique de la construction modulaire
- Logiciels informatiques : Word, NOVA 3D, AS400 (Expert)