

Nicolas T. - Né
44000 Nantes
30 ans d'expérience
Réf : 1804260750

Attaché commercial / charge d'affaires

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Pays de la Loire, dans le Bâtiment.

Formations

2017 - Formation Négociateur Immobilier Académie des Métiers

1986 - BAC B

Expériences professionnelles

Depuis 2018

Chargé d'affaires : GROUPE SIGNAUX GIROD Ouest Distribution de Signalisation Routière Horizontale et Verticale pour les départements : 44 49 53 72 85 Signalisation Temporaire, des Rues et Sites, Informations Locales, Equipement de la Chaussée, Aménagement Urbain, Sécurité et Balisages des Véhicules, Supports et Accessoires.

2016-2018

Agent commercial EAP EDITION Régie publicitaire, impression, conception spécialisée pour les écoles, collectivités, Chefs d'entreprises et artisans Prospection, vente

2006-2016

Attaché commercial COURANT CONSTRUCTEUR Fabricant de Constructions Modulaires industrialisées Prospection, vente, réponse aux cahiers des charges, aux besoins des clients (collectivités, industries, tertiaire) en conformité à toute la réglementation en vigueur dans le respect des budgets RT 2012-BBC intégrant la démarche HQE Suivi des projets : interlocuteur privilégié auprès des clients (Nord au Sud Ouest de la France). Accompagnement et coordination des différentes étapes du projet, de l'étude à la remise des clés Vente de modules simples / guérites / Postes de gardes / bases vies / Conteneurs aménagés / Sanitaires publics PMR / Locaux sociaux / Vestiaires sportifs / Club House / Crèches / Classes d'écoles / bureaux administratifs Chaque réalisation est unique : Isolation phonique, Energie thermique/ventilation, Toiture membrane, Menuiseries fermetures PVC ou Alu RPT, Plancher béton, Revêtements de sols, Carrelages, Structures métal 100 % recyclable, Design Bardage Finition architecturée Grutage, Etudes de sol, Longrines et Plots en béton Quelques clients : SOGEA (CA 400 Keuros) / VEOLIA (CA 600 Keuros) / LAFARGE (CA 300 Keuros) / GROUPE BRANGEON (CA 1 200 Keuros) / EIFFAGE (CA 700 Keuros) / TRISKALIA (CA 300 Keuros) / LES MINISTERES (CA 250 Keuros) / LES MAIRIES (CA 400 Keuros) / TERRENA (CA 700 Keuros)

2005-2006

Attaché commercial SERMAT Logistique Spécialisé dans la location d'équipements pour les entreprises du Bâtiment Prospection et vente de locations d'équipements (échafaudages, grues, coffrages) pour les entreprises du bâtiment, les industries, la distribution et les collectivités

1996-2004

Commercial LOVE France (Logistique et Véhicules) Loueur de véhicules industriels et conducteurs Prospection et développement d'une clientèle de professionnels pour la location de véhicules industriels et de conducteurs. Externalisation et optimisation de tournées. Analyse des conditions du marché local (Pays de la Loire) Présentation des gammes d'offres avec une négociation des contrats

1993-1996

Conseiller financier MMA Mutuelles du Mans Vente directe auprès des particuliers et professions libérales de produits financiers (Fiscalité Assurance Vie)

1990-1993

Chargé de clientèle LOCATEL Location de matériels audiovisuels et de communication pour les marchés de l'hôtellerie, de la santé et de l'industrie

1987-1989

Gestionnaire de travaux FRANCE EXPANSION Suivi, coordination de chantiers en collaboration avec la Direction Commerciale dans la rénovation de bâtiments auprès de particuliers

Atouts et compétences

Constructions Industrialisées/ Immobilier

Véhicules Industriels/ Signalisation Verticale et Horizontale

Gestion des Marchés : Collectivités/ BTP/ Industries

Pack Office, CRM , Dessin Autocad occasionnellement (Expert)