

Grégory T. - Né le 07/02/1976
88500 Villers
18 ans d'expérience
Réf : 1805300907

Responsable commercial et des achats

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Lorraine, dans les Services Commerciaux.

Formations

1998-2000 : B.T.S. Force de Vente
1996-1998 : Etude en restauration (CAP, BEP, BP restaurant)
1996 : Baccalauréat Scientifique option mathématique

Expériences professionnelles

2011 à ce jour

Gérant de la société ASG CONSEIL (Economiste de la construction sur le Grand Est de la France) en individuel jusque mars 2012 puis en EURL. Missions / Objectifs : - Créer et développer un portefeuille clients en neuf et rénovation. - Découverte, ciblage et réponse aux besoins clients pour acquérir de nouveaux marchés. - Élaboration d'avant projet sommaire. Réalisation des quantitatifs, chiffrages et appels d'offres dans le respect de la RT2012. Constitution des permis de construire. Suivi de chantier. - Développement et encadrement d'une équipe commerciale. (Définition des objectifs et mise en place de moyens pour les réaliser) - Développer un réseau d'artisans et de négoce en matériaux pour répondre aux exigences des clients et aux zones d'exécution des chantiers. - Formation sur les différentes solutions techniques et sur les matériaux existants en TCE pour avoir des réponses objectives et réelles. - Gérer l'entreprise sur le point comptable, investissement..... Résultats : - Croissance du chiffre d'affaire sur les 2 premières années. - Embauche et formation d'un commercial et d'un dessinateur. - Construction de 5 pavillons par an et 1 rénovation par an. - Création d'un partenariat avec de nombreux artisans et fournisseurs. - Réalisation d'un collectif R+3 au Luxembourg.

2013-2014

Acheteur et développement commercial de la SAS Sébastien Duvold (Entreprise de maçonnerie générale) Missions / Objectifs : - Négociation des tarifs et conditions d'achats auprès des fournisseurs de matériaux. - Création d'un portefeuille d'architectes et de maître d'oeuvre pour développer l'activité. - Elaboration des devis clients

2009-2011

CDI dans la société ALSEBAT en tant que Responsable commercial et des achats (sur les départements 54,88,57,55,52) Missions / Objectifs : - Négocier les tarifs auprès des négoce de matériaux, des sous traitants. - Développer le portefeuille de clients particuliers, maître d'oeuvre et constructeur de maisons individuelles. - Élaborer les devis TCE avec métrés et négociation des conditions tarifaires. - Suivre les chantiers négociés, résoudre les problématiques et s'assurer de la satisfaction clientèle par le biais de réponses appropriées. - Étudier la concurrence afin d'être réactif aux offres qu'elle propose. - Développer l'activité pour la construction clé en main. Résultats : - Croissance du chiffre d'affaire de 1 millions d'euros HT. - Développement du portefeuille clients en diversifiant les cibles et fidélisant les clients existants. - Réduction des coûts d'achats et augmentation du bénéfice. - Création d'un réseau d'apporteur d'affaire. - Croissance de l'image de la société. - Spécialisation TCE pour répondre à toutes les requêtes clientèles et pour créer les marchés. - Signature de 8 maisons clé en main en 2010

2007-2009

Co-gérant de SCEB (société de courtage en bâtiment) Missions / Objectifs : - Négocier les tarifs auprès des

négoces de matériaux, des artisans. - Gérer et former une équipe de 5 agents commerciaux. - Gérer les comptes de la société. - Suivre les chantiers négociés. - Rechercher de nouveaux marchés et partenaires pour accroître l'activité. - Étudier la concurrence afin d'être réactif aux offres qu'elle propose.

1998-2007

Stagiaire, chef de secteur puis acheteur en centrale régionale en Grande distribution dans les sociétés suivantes (Brioche Pasquier, Nestlé, Aoste et Emme interactive). Secteur 54, 88, 57, 55, 70, 39, 90

Atouts et compétences

- Négocier les tarifs auprès des négoces de matériaux, des artisans.
- Gérer et former une équipe de 5 agents commerciaux.
- Gérer les comptes de la société.
- Suivre les chantiers négociés.
- Rechercher de nouveaux marchés et partenaires pour accroître l'activité.
- Étudier la concurrence afin d'être réactif aux offres qu'elle propose
- Développer le portefeuille de clients particuliers , maître d'oeuvre et constructeur de maisons individuelles.
- Élaborer les devis TCE avec métrés et négociation des conditions tarifaires.
- Créer et développer un portefeuille clients en neuf et rénovation.
- Découverte, ciblage et réponse aux besoins clients pour acquérir de nouveaux marchés.
- Gérer l'entreprise sur le point comptable, investissement..... (Expert)

Centres d'intérêts

- Football, voyages internationaux, famille, nature.....