

Nagid C. - Né
93100 Montreuil
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1810120858

Charge d'affaires

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

2017 /2018 Master 2 développement personnel coaching - EFC PARIS
1998/1999 ECOLE DE CINEMA Institut international de l'image et du son.
Cadrage, Son, Montage vidéo, Réalisation de court métrage.
1992/1993 Formation bureautique: Excel, Word, Power Point, Ms Project,
Outils de messagerie : Outlook, Lotus Notes
1990 / 1991 Formation linguistique à Londres.

1987/1989 LICENCE d'Economie Spécialité Gestion des structures de l'économie sociale.
1986 BACCALAUREAT Série Economie

Expériences professionnelles

2016-2018

Chargé d'affaires fibre optique ENGIE INEO INFRACOM Prospection terrain, téléphonique, qualification des sites, signatures de conventions, reporting

2011-2015

Négociateur immobilier fibre optique VINCI -Energies Négociation avec les différents prestataires immobiliers. Prospection terrain, téléphonique, qualification des sites. Reporting hebdomadaire, et mise à jour des bases de données. Présentation du projet et participation aux assemblées générales. Suivi des projets avec les responsables d'affaires. Réponses aux appels d'offres des syndicats, et bailleurs sociaux

2010-2011

Chargé d'Affaires CAMIF - HABITAT Prospection de nouveau clients et prise de rendez vous. Vente de contrats, Etudes Avant Travaux. Présentation de l'offre aux clients. Concrétisation de la signature du contrat de travaux. Suivi commercial jusqu'à la réception des travaux

2007-2009

Chargé d'affaires projet FTTH GROUPE EIFFAGE FORCLUM Réalisation des études de faisabilité technique. Reporting hebdomadaire, et mise à jour des bases de données. Gestion d'un portefeuille de sites, prise de rendez-vous. Présentation du projet en conseil syndical, en assemblée générale

2001-2006

Attaché Technico-commercial GROUPE SECURITY Vente de solutions de sécurité pour les particuliers, PME, PMI. Prospection terrain et téléphone, Réponse aux appels d'offres

1993-2000

Manager MARKS ET SPENCER Gestion des ventes, formation d'une vingtaine de collaborateurs

Atouts et compétences

Prospection de nouveau clients et prise de rendez vous.
Vente de contrats, Etudes Avant Travaux.
Présentation de l'offre aux clients.
Concrétisation de la signature du contrat de travaux.
Suivi commercial jusqu'à la réception des travaux
Réalisation des études de faisabilité technique.
Reporting hebdomadaire, et mise à jour des bases de données.
Gestion d'un portefeuille de sites, prise de rendez-vous.
Présentation du projet en conseil syndical, en assemblé général
Gestion des ventes (Expert)