

**Nagid C. - Né**  
**93100 Montreuil**  
**25 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 assemblée générale  
Gestion des ventes (Expert)