

Ahmed R. - Né
81160 Arthes
14 ans d'expérience
Réf : 1912090823

Commercial

Ma recherche

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

Formations

2019 :

Certificats : CACES (Certificat d'Aptitude à la Conduite En Sécurité) :

- R390 - Grues Auxiliaires de chargement de véhicules
- R372 M - Utilisation des engins de chantier
- R372 M - Utilisation des engins de chantier (porte engin)

Expériences professionnelles

2006 - 2013 :

Acheteur / Technicien des Méthodes chez Societe Genie Civil Et Batiment (gcb) Saint Juéry (81160)/ Societe Genie Civil Du Sud Ouest -(gcso) sur Réalmont

Acheteur Entreprise Générale de Bâtiment spécialisée en Génie Civil de l'Eau

- Négociations de prix ; dérogations, remises, recherche de nouveaux fabricants et fournisseurs
- Acheteur et approvisionnement en matériaux des chantiers/ateliers
- Sélection, choix des marques et gammes de produits suivant la demande du marché et des architectes.
- Gestion des litiges fournisseurs
- Traitement des commandes en fonction des chantiers, suivi des commandes et relances fournisseurs
- Mise en place d'un processus de contrôle et gestion des stocks
- Valorisation du stock et des retours chantiers
- Responsable de parc (VL, camion, suivie de location d'engins de chantier)

Technicien des Méthodes Entreprise de Bâtiment spécialisée en Génie Civil de l'Eau

- Réalisation de plans d'installation de chantier (dont plans de coffrage - ferrailage)
- Méthodologies, procédures & préparations sur château d'eau/réservoir d'eau
- Suivi de chantier, réunion de chantier, gestion des levées de réserves
- Coordination avec les sous-traitants
- Contrôle de l'avancement des travaux, chef de chantier
- Gestion technique des chantiers

2003 - 2006 :

Attaché Commercial - Animateur des Ventes chez Thiriet Distribution Agence D'albi (81000 / Agence D'agen sur Agen

- Management des équipes et du personnel, gestion de la répartition du travail, planning
- Gestion de portefeuille clients
- Développement des ventes
- Prospection de clients
- Responsable de parc (camion frigorifique, VL) et autre

1999 - 2003 :

Attaché Commercial Menuiserie métallique chez Technic Alu

- Prospection de clients
- Poseur (garde corps, échelle à crinoline, capot de ventilations...)
- Réhabilitation d'ouvrages, rénovation (génie civil)
- Serrurerie et équipement en polyester armé (protection-sécurité)

Atouts et compétences

- Négociations de prix ; dérogations, remises, recherche de nouveaux fabricants et fournisseurs
- Acheteur et approvisionnement en matériaux des chantiers/ateliers
- Sélection, choix des marques et gammes de produits suivant la demande du marché et des architectes.
- Gestion des litiges fournisseurs
- Traitement des commandes en fonction des chantiers, suivi des commandes et relances fournisseurs
- Mise en place d'un processus de contrôle et gestion des stocks
- Valorisation du stock et des retours chantiers
- Responsable de parc (VL, camion, suivie de location d'engins de chantier)

Permis

Permis Permis B, Permis C, Permis C1, Permis C1E

Centres d'intérêts

Cinéphile, tennis, squash, voyage