

Saida D. - Née

--

17 ans d'expérience

Réf : 2009260533

Economiste de la construction

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Batiment.

Formations

2020 : Bac +3 à UPEM de Marne la Vallée

Licence Economie de la construction dans un contexte européen

2002 : Bac +2 à UFR de Besançon

DEUG DE DROIT (Niveau)

Expériences professionnelles

2018 - 2019 :

Stage en Maîtrise d'OEuvre chez Pm Architecture/sea Sas (bureau D'économiste De La Construction)

- Estimation prévisionnelle des projets en phase APS/APD
- Rédaction des pièces écrites
- Réalisation de métrés et propositions de budgets de construction
- Estimatif dans le cadre d'un concours d'architecture
- Consultation de fournisseurs et négociation des prix

2017 - 2018 :

Stage en Entreprise chez Stradal (branche Vrd/genie Civil)/michel Sas (entreprise Générale Du Bâtiment)

- Réalisation de métrés
- Etude financière des projets de construction, de réhabilitation, de rénovation d'ouvrages

2004 - 2011 :

Responsable chez Restaurant Tabla Diffa Pizza/restaurant Croq Au Pain

GESTION COMMERCIALE/GESTION DU PERSONNEL

GESTION DE LA CLIENTÈLE

2004 - 2004 :

Hotesse d'accueil chez Veridona, Espagne

SERVICE/ACCEUIL/GESTION DE LA CLIENTÈLE

2003 - 2003 :

Hotesse d'accueil chez Le Bistrot De La Place, Pays Bas

SERVICE / ACCEUIL/GESTION DE LA CLIENTÈLE

2001 - 2002 :

Hotesse d'accueil chez Trattoria sur Besançon

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : avancé), Arabe (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, AutoCAD, Revit, SketchUp

Atouts et compétences

ECONOMIE DE LA CONSTRUCTION :

- Estimation prévisionnelle des projets
- Rédaction des pièces écrites
- Réalisation d'études de faisabilité financière des projets
- Réalisation de métrés et propositions de budgets de construction
- Evaluations, à partir des plans d'esquisses des architectes, de la faisabilité des projets eu égard aux enveloppes financières des Maîtres d'OEuvre.
- Consultation de fournisseurs et négociation des prix

GESTION COMMERCIALE : Gestion financière, fixation des prix, gestion des stocks, gestion et recherche de fournisseurs.

GESTION DE LA CLIENTÈLE : Mise en place de programme de fidélisation, suivie de la clientèle, accueil de la clientèle.

ORGANISATION D'ÉVÉNEMENTS : Communication, publicité, recherche et coordination des prestataires, fournisseurs et intervenants