

Arsalan M. - Né en 1994
93380 Pierrefitte-sur-seine
7 ans d'expérience
Réf : 2109230900

Commercial / chargé d'affaire

Ma recherche

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

Formations

2014 : Bac +2 à Lycée Galilée Cergy Pontoise
Obtention du BTS Bâtiment

Expériences professionnelles

03/2020 à ce jour :

Chargé d'affaire chez Place Rénovation/place Travaux

- Reception des leads
- Gestion du client dans son ensemble
- Effectuer le métrage pour chiffrage, choisir les sous traitants et établir les devis
- Réalisation des plans technique sur sketchup
- Organisation des plannings des chantiers, des livraisons et de la bonne réalisation de ceux-ci.
- Développement du portefeuille client
- Gestion des relations avec les différents partenaires : Architecte, sous traitants, fournisseurs...

06/2017 - 03/2020 :

Commercial terrain/ chargé d'affaire chez Isotech Btp Second Oeuvre

- Prospection terrain augmenter portefeuille client 10 contacts/jour
- Phoning maximiser les ventes chez nos clients actuels
- Devis réalisé en fonction de la surface et matériaux utilisé
- Négociation et vente auprès des prospects
- Suivi clientèle sur chantier pour maillage

01/2016 - 05/2017 :

Chargé d'affaire chez S.a. Sandrana

- - Promouvoir nos gammes de services, auprès des entreprises et des particuliers, conseils techniques, établir les devis, les contrats et négocier les conditions de vente
- - Suivre les affaires et développer votre portefeuille en identifiant et en démarchant des prospects
- -Gestion des fournisseurs et sous-traitants si nécessaire pour la réalisation des chantiers
- - Développer une relation privilégiée avec les intervenants (agents de service, techniciens, ouvriers ...)
- - Fidéliser les clients en assurant un suivi qualitatif des prestations
- -Gérer les plannings, contrôler les chantiers.
- - Développer des solutions techniques sur mesure selon les interventions ou chantiers

09/2014 - 12/2016 :

Conducteur travaux chez Acorus

- Manager et accompagner son équipe de techniciens (de 3 à 15 personnes (plombier, électricien, menuisier, maçon) + sous-traitants.

- Gérer les sous-traitants et les fournisseurs.
- Suivre les chantiers dans le respect des plannings, des budgets et de la satisfaction client,
- Gérer les relations commerciales et la communication avec les clients

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Prospection terrain augmenter portefeuille client
- Phoning maximiser les ventes chez nos clients actuels
- Devis réalisé en fonction de la surface et matériaux utilisé
- Négociation et vente auprès des prospects
- Suivi clientèle sur chantier pour maillage

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- Sport : volley-ball, Football
- Voyage : Portugal, Royaume-Unis, Brésil, Japon