

**Nadir B.** - Né en 1984  
**74490 Onnion**  
**8 ans d'expérience**  
**Réf : 2111110901**

## Chargé d'affaires

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Auvergne-Rhône-Alpes, dans les Services commerciaux.

### Formations

---

**2004** : Bac +2

BTS Managements des unités commerciales

**2002** : Bac

BAC Sciences des technologies tertiaires (Options commerce)

**2000** : CAP

CAP /BEP Vente action marchande et relation clientèle

### Expériences professionnelles

---

**2012 - 2013** :

Chargé d'affaires en système de sécurité

Acquisition de clients privés et professionnels

Rédaction de devis pour les professionnelles et les particuliers

Recherche d'apporteur d'affaire

Négociation commerciale de produits innovant et varies

**2008 - 2011** :

Gérant d'une PME (vente et installation de système de chauffage énergies renouvelables)

Animer et gérer les équipes de vente (4p), d'installation et maintenance (2p)

Assurer le développement commercial de nouveaux produits tel que les poêles à granulés et autre système de chauffage bois.

Assurer l'encadrement et le management de l'intégralité des opérations. Veiller au respect des objectifs financiers (CA et rentabilité)

Veiller à l'instauration d'un bon climat social dans l'activité

Gérer les contrats de maintenance et la relation clients

Pérenniser et assurer le renouvellement des contrats (maintenance)

Coordonner les actions avec les différents opérateurs

Gérer les achats, les recrutements, les investissements de l'activité

**2005 - 2013** :

Gestionnaire de patrimoine immobilier

Evaluation des plans financiers et immobiliers

Gestion du parc locatif (Droit au bail, états des lieux, visite....)

Evaluation des travaux si nécessaire (chauffage, isolation...)

Evaluation des biens en fonction du marché et de la localité

Connaissance des outils informatique et bureautique

Négociation commercial avec les particuliers et les professionnels

**2004 - 2008 :**

**Gérant d'un restaurant**

Gérer le restaurant avec de nouveau objectif financier et qualitatif.

Gérer et animer le personnel ( 10p )

Assurer l'encadrement et le management de l'équipe

Veiller à l'achat des stocks et à l'approvisionnement

Gestion de l'administration (Divers charge)

Dépôt des fonds en banque

Ouverture et fermeture du restaurant si nécessaire

**2002 - 2004 :**

**Stage en entreprise chez Synergies/logeka**

Ressources humaine et négociation commerciale

Gestion des intérimaires, prises en charges

Réception des CV ainsi que passage des évaluations

Négociation direct avec le client

Gestion des clients

Initiation au produit

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

\* Négociation commerciale

\*B to B et B to C

\*Gestion et suivi réalisation client

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Pratique du Kick boxing depuis 15 ans avec compétition, membre de l'équipe nationale de 1998-2000

Equitation, plongé sous marine, ski