

Benjamin D. - Né en 1980
92150 Suresnes
19 ans d'expérience
Réf : 2204111215

Chargé d'affaires tce

Ma recherche

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

Formations

2008 : Formation à C.F.A/ Colmar sur Colmar
Economie de la construction

2003 : Formation à I.P.R.A/ Roubaix sur Roubaix
Technico commercial

2000 : Bac +2 à Lycée BAGGIO sur Lille
B.T.S conception de produits industriels

1998 : Bac à IPR/ Saint Remi sur Roubaix
Baccalauréat Génie industriel

Expériences professionnelles

2021 - 2021 :

Agent Commercial indépendant chez Vaneau Real Estate Groupe PelÈge (en Charge De 4 Secteur Iris) sur Neuilly-sur Seine

- Prospection, identification biens à la vente (Pige), signature de mandats exclusifs ou simples, prise de briefs clients
- Plan médias pour soutien à la vente des biens et prospection. Mailing, flyers dans les boîtes aux lettres, presses)
- Organisation des visites, vente

10/2020 - 2020 :

Responsable Commercial chez Redwood Paris Parquets Fabrication -vente Collection De Parquets Et Meubles En Bois

- Prospection, conseil (évaluation et propositions), vente.
- Animation du showroom et création du catalogue de vente des produits

2014 - 2016 :

Technico-commercial chez Basin Chemeco Société Belge Industrie Chimique, Fabrication Et Vente De Produits (teintes, Colles, Vernis) Pour Cible Btob

- Stratégie de développement du business, analyse des besoins, mise en conformité des process.
- Négociation, prescriptions achitectes, vente aux professionnels et particuliers et Salons

2009 - 2018 :

Chef d'entreprise chez Parquets & Terrasses Des Flandres Vente De Parquets D'intérieurs Et Terrasses

- Conception, conseil, vente et réalisation

- Elaboration du business plan et de la stratégie de développement
- Elaboration du plan marketing et communication (création site internet, plan média et outils d'aide à la vente (flyers..), aménagement du showroom d'exposition et réception clients)

2008 - 2009 :

Economiste en construction chez Environnement En Genie Civil

Sur Wasquehal , Haut de France cible BtoB, administrations, entreprise du bâtiment, particuliers (faculté de Lille, Dalkia filiale EDF, GRDF..)

- Conception, réalisation d'étude de faisabilité fonction cahier des charges clients (CCAP & CCTP)
- Connaissance technique et procédure juridique

2003 - 2006 :

Responsable Brasserie sur Roubaix

gestion des stocks alimentaires,comptabilité,gestion du personnel et accueil clientèle

2001 - 2002 :

Négociateur immobilier indépendant chez Imo Tourcoing Groupe Imm-nord

en charge du secteur Wattrelos

- Prospection, identification biens à la vente, signature de mandat exclusifs , prise de brief clients
- Plan médias pour soutien à la vente des biens
- Organisation des visites, vente

Langues

Anglais (Oral : moyen / Ecrit : avancé), Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Néerlandais (Oral : notions / Ecrit : débutant)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

- Expert en prospection, conseil, négociation et vente
- Gestion, relation clients (identification besoins, expertise, métré, déboursé, estimation prix, engagement signature, organisation, gestion administrative)
- Elaboration d'une stratégie media pour soutien à la vente
- Veille et analyse marché, Expert bois

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

architecture, urbanisme, Design, expositions , photos

Sports : jogging, natation, sport de glisse