

**Laëtitia B.** - Née en 1974  
**21610 Fontenelle**  
**15 ans d'expérience**  
**Réf : 2210271056**

## **Technico-commercial / charge d'affaires**

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Bourgogne-Franche-Comté, dans les Services commerciaux.

### **Formations**

---

**1996** : Bac +2 à Lycée Technique du Bois de Mouchard  
BTS technico-commercial, option bois et dérivés, 1ère de promotion

**1992** : Bac sur Châtelleraut  
Bac Littéraire A1, mention assez bien

### **Expériences professionnelles**

---

**2010 - 2011** :  
CONDUITE DE TRAVAUX chez Haas Weisrock  
Conductrice de travaux principale en structure charpente lamellé-collé (supermarché, parc aquatique, hangars à avion, plate-forme logistique, bâtiment de stockage, gymnase...).

**2009 - 2010** :  
CONDUITE DE TRAVAUX chez Ineo Infracom, Groupe Gdf Suez  
responsable d'affaires photovoltaïques pour les particuliers (développement d'une nouvelle activité).

**2006 - 2009** :  
TECHNICO-COMMERCIAL / CHARGE D'AFFAIRES chez C2b  
codirigeante, chargé d'affaires en activité charpente/couverture

**2006 - 2008** :  
TECHNICO-COMMERCIAL / CHARGE D'AFFAIRES chez Berry Couverture  
chargé d'affaires, PME 25 salariés, activité charpente/couverture

**2003 - 2006** :  
TECHNICO-COMMERCIAL / CHARGE D'AFFAIRES chez Minot Ci  
technico-commerciale itinérante secteur Grand-Est (charpente industrielle).

**2001 - 2002** :  
TECHNICO-COMMERCIAL / CHARGE D'AFFAIRES chez Midi Couleurs  
Mission en CDD, négoce de peintures et revêtements

**2001 - 2001** :  
TECHNICO-COMMERCIAL / CHARGE D'AFFAIRES chez Arcotech

**2000 - 2001 :**

TECHNICO-COMMERCIAL / CHARGE D'AFFAIRES chez Gipen  
technico-commerciale itinérante Drôme, Ardèche, Isère (charpente).

**1998 - 1999 :**

TECHNICO-COMMERCIAL / CHARGE D'AFFAIRES chez Les Comptoirs Du Bois sur Voiron  
technico-commerciale sédentaire

**1997 - 1999 :**

TECHNICO-COMMERCIAL / CHARGE D'AFFAIRES chez Scierie Machot  
Vendeuse magasinier bois et matériaux dérivés

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

TECHNICO-COMMERCIAL / CHARGE D'AFFAIRES

BOIS ET MATÉRIAUX DÉRIVES, CHARPENTE, CONSTRUCTION ET COUVERTURE

- Prospection, développement et entretien du portefeuille clients. Développement du CA en respect avec la marge brute définie en objectif.
- Elaboration et négociation des contrats, marchés publics et marchés privés, neuf et rénovation, promoteurs et particuliers.
- Elaboration du tableau de bord annuel, définition des objectifs et des moyens, marketing et communication.
- Étude dossier de consultation, pièces marchés (CCAP, CCTP, DPGF, planning, PPSPS...), remise des offres, DPGF, mémoire technique, levée de réserves, levée de caution.
- Métrés et devis, déboursé, études techniques, dessin, négociation fournisseurs, approvisionnement chantiers, recrutement du personnel.
- Conduite de travaux : définition de la méthodologie de pose, élaboration d'un planning de pose, gestion sociale, gestion économique et facturation, gestion des sous-traitants, élaboration du PPSPS, suivi des travaux, management du service pose.
- Gestion d'entreprise, élaboration d'un business plan, gestion du service administratif, comptabilité, élaboration du plan de prévention et du Document Unique.

## Permis

---

Permis B