

Née en 1974
21610 Fontenelle
Plus de 10 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