

Jonathan J. - Né en 1989
34200 Sète
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2404031512

Responsable d'affaires

Ma recherche

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

Formations

2012 : Bac +5 à UCL - Louvain-la-Neuve

Master en Manager Production et Distribution, Administration et gestion des affaires

2010 : Bac +3 à UCL - Louvain-la-Neuve

Licence en Génie climatique

Expériences professionnelles

07/2022 - 08/2023 :

Assistant responsable d'affaires chez Crystal Monaco Eiffage Énergies Systèmes, Monaco

Réalisation des chiffrages, des études de prix

Pilotage et coordination des affaires dans leur intégralité (Études, budget, achats, sous-traitance, plannings, exécution.)

Coordination et management des différents intervenants sur les affaires, équipes internes et sous-traitants

Supervision et suivi technique des travaux : planning, approvisionnement, sous-traitance

Recherche des partenaires et sous-traitants éventuels

Développement d'un portefeuille clients et démarchage

Gestion financière, administrative et contractuelle des affaires et des travaux complémentaires.

Participation aux diverses réunions (Technique , opérationnel ,)

Mise en place de procédures de gestion des règles de sécurité et analyse des risques sur chantier

Gestion et mise en place outils informatiques chantier FINALCAD et création d'une application de gestion des heures avec objectif (main d'oeuvres)

06/2017 - 05/2022 :

Responsable de magasin plomberie CVC chez Climatherm, Monaco

Reconversion d'un entrepôt en magasin d'approvisionnement chantiers

Création d'un inventaire informatique avec codes-barres , rayonnages et classification des produits

Gestion des stocks

Gestion des commandes fournisseurs

Gestion des livraisons et respect des délais

Management des équipes

Organisation et répartition des tâches des équipes

Gestion véhicules, machines et outils

11/2013 - 04/2017 :

Responsable régional des ventes chez Induscabel sur Brabant Wallon

Management de commerciaux B to B spécialisés

Gestion et développement du portefeuille clients des commerciaux (négociations et conclusions de contrats)

Gestion et suivi des objectifs individuels des commerciaux

Suivi et analyse des tableaux de bord et indicateurs
Élaboration et animation de stratégies commerciales après analyse du marché (objectifs et budget) Gestion de la connaissance client (CRM)
Suivi du budget commercial annuel
Animation de réunions commerciales
Collaboration avec les autres services (logistique, crédit client,...)
Gestion des litiges clients
Recrutement et formation des nouveaux commerciaux

09/2012 - 10/2013 :

Délégué technico-commercial plomberie CVC chez Induscabel sur Brabant Wallon
Gestion du portefeuille clients
Prospection de nouveaux clients
Identification des besoins et conseils
Rédaction de devis
Élaboration, suivi des propositions commerciales
Négociation avec les clients tout en assurant les marges de l'entreprise
Gestion des aléas et réclamations des clients

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, Sales Force

Atouts et compétences

Management
Techniques de vente
Négociation
Prospection commerciale
Connaissances techniques
Gestion budget
Salesforce
Finalcad
Gestion des relations clients
Service à la clientèle

Permis

Permis B