

Nathalie D. - Née le 10/04/1971
77133 Fericy
10 ans d'expérience
Réf : 2406171539

Chargée d'affaires

Objectifs

M'épanouir dans mon travail, apprendre toujours plus, pouvoir se diversifier dans différents domaines

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur toute la région Ile de France avec une rémunération plus de 3000 euros, dans le Bâtiment second oeuvre.

Formations

1992 : Bac +3 à Université ANGERS
Licence Economie Gestion - Groupe de recherche en économie et management

1992 : Bac +3 à Université ANGERS
Licence Juridique - Option Psychologie

1988 : Bac à Lycée Notre Dame du ROC sur La Roche Sur Yon
Bac Economique et Social

Expériences professionnelles

10/2023 à ce jour :
chargée d'affaires conductrice de travaux chez Spras sur Chartrettes (77)
Suivi de chantiers, technique et financier

03/2018 - 10/2023 :
chargée d'affaires - deviseuse chez Idfc sur Vaux Le Penil (77)
Suivi de chantier, devis, appels d'offres privés et publiques .. DOE, PPSPS ...

02/2009 - 10/2016 :
Assistante de direction chez Afp 84 / Tryba sur Orange (84)

04/2007 - 02/2009 :
Responsable des ressources humaines chez Lapeyre sur La Farlede (83)

04/2003 - 01/2007 :
Responsable administrative et comptable chez Magasin But
Solliès le pont (83) et Nanterre (92)

09/1999 - 03/2003 :
Organisatrice événementiel chez Evenet More sur Miami/monaco, Etats Unis
en double activité jusqu'en 2017

09/1992 - 09/1999 :

Policier en brigade de protection des familles

Vacataire

Langues

Français (Oral : / Ecrit :)

Logiciels

Microsoft Pack Office

Atouts et compétences

Développer les liens avec les clients, les fidéliser et en démarcher de nouveaux sur un secteur régional
Représenter l'entreprise auprès des clients, des prospects, des partenaires, des fournisseurs et des sous-traitants.
Anticiper, analyser et diagnostiquer les besoins des clients, et prescrire des solutions.
Étudier la faisabilité des solutions et négocier les conditions de réalisations avec les clients (délais, prix...).
Proposer aux clients des produits ou des services en veillant à la viabilité et à la rentabilité commerciale.
Rédiger les offres commerciales et les contrats.
Réaliser un reporting des activités, analyser les résultats et proposer des pistes d'optimisation.

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Marche

Danse

Photographie