

Kevin T. - Né
93240 Stains
1 à 3 ans d'expérience
Réf : 241114201005

Artisan du bâtiment

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France.

Formations

20140831 : BacLycée Ledoux| Les pavillons sous bois; CAP : Menuisier installateur
20110531 : Bac +2IUT MARNE LA VALLÉE | Champs sur marneMARNEDUT : GÉNIE CIVIL
20100531 : Bac +5LGT BAIMBRIDGE | Les Abymes (Guadeloupe)Les AbymesBaccalauréat : Scientifique sciences de l'ingénieur

Expériences professionnelles

2014100120141231

Artisan du bâtimentTHEO CONCEPTION | ParisEntreprise TCE. *Peinture professionnelle sur diverses surfaces (murs, plafonds) avec soin et précision. *Montage des cloisons sèches , ainsi que la pose du placo-plâtre pour créer des pièces supplémentaires. *Pose et rénovation de revêtements de sols , tels que les carrelages, parquets et moquettes. *Coordination avec les autres corps de métier du bâtiment pour un travail efficace en équipe. *Transport des outils et des matériaux sur les chantiers dans le respect des gestes et postures de manutention. *Réalisation de travaux de second œuvre tels que la maçonnerie, peinture, électricité, plomberie, menuiserie, plâtrerie, chauffage. *Pose de carrelages au sol et sur les murs , découpe et encollage, joints avec lissage. * Préparation du matériel et aménagement du chantier. *Rangement quotidien du chantier afin de faciliter les opérations et le suivi des stocks. *Pose et rénovation (cuisine, salle de bain, dressing surmesure...). *Réalisation de devis sur-mesure avec prise de cotation et plan 3d. * Gestion d'équipe +/- 3 ouvriers au quotidien. * Gestion des sous-traitants * Organisation et planification des chantiers.

Conseiller de venteBRICOMAN | Aulnay-sous-bois* Accompagnement des clients dans leurs achats, remise de conseils personnalisés, présentation de produits correspondant à leurs critères de recherche. * Entretien de l'espace de vente, contrôle de la bonne tenue des rayons. * Réception des arrivages de marchandises, vérification de leur état, rangement des articles dans l'espace de stockage. * Accueil des clients, réponse à leurs demandes de renseignements avec efficacité et courtoisie. * Mise en place et promotion des opérations commerciales (animations, soldes, promotions), aménagement des rayons selon le plan de merchandising. * Rangement et nettoyage du magasin et des rayons, remise en ordre des articles, réassortiment des produits, participation aux missions d'entretien des locaux. * Adaptation constante du discours commercial selon le profil du client et ses motivations d'achat. * Participation active aux formations internes sur les nouveautés produits ou techniques de vente. * Transmission régulière des retours clients à la direction afin d'améliorer l'offre de produits. * Accueil chaleureux des clients et identification de leurs besoins spécifiques. * Suivi rigoureux des indicateurs de performance commerciale pour optimiser les résultats. * Traitement rapide et professionnel des réclamations clients pour garantir leur satisfaction. * Proposition d'articles adaptés aux attentes et au budget des clients. * Réalisation de ventes additionnelles en suggérant des [Produit ou service] répondant aux besoins de la clientèle. * Écoute des besoins et des désirs des clients pour identifier et recommander des produits optimaux. * Mise en place de stratégies pour fidéliser la clientèle et augmenter le taux de retour. * Maintien et nettoyage de la surface de vente. * Connaissance parfaite des produits et services proposés à la vente.

2012010120120930

Conseiller de venteCASTORAMA | Claye souilly* Accompagnement des clients dans leurs achats, remise de

conseils personnalisés, présentation de produits correspondant à leurs critères de recherche. * Entretien de l'espace de vente, contrôle de la bonne tenue des rayons. * Promotion de la carte de fidélité du magasin et de ses avantages, inscription des clients sur le fichier. * Atteinte des objectifs de vente fixés grâce à l'application des techniques de vente adaptées. * Gestion efficace du stock et réapprovisionnement régulier des produits en vitrine. * Organisation d'événements promotionnels pour dynamiser les ventes pendant les périodes creuses. * Traitement rapide et professionnel des réclamations clients pour garantir leur satisfaction.

2011090120111231

Conseiller technique PLATEFORME DU BÂTIMENT | Bonneuil sur marne* Conseiller les professionnels du bâtiment lors des achats * Établissement de devis * Gestion de stock * Connaissances techniques des matériaux du BTP

Langues

- Anglais (orale : courant / écrite : intermédiaire), Espagnol (orale : courant / écrite : intermédiaire), Français (orale : courant / écrite : intermédiaire) parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Accueil des clients, tenue des rayons, rangement des articles, Respect des règles de sécurité, achats, achat, Montage, menuiserie, magasin, encollage, gestion de chantiers, Réalisation de travaux, création de plan, Réalisation de devis, Établissement de devis, fidéliser la clientèle, indicateurs de performance, réclamations clients, Gestion des sous-traitants, dynamiser les ventes, GÉNIE CIVIL, sciences de l'ingénieur, chauffage, suivi des stocks, espace de stockage, Gestion de stock, Gestion d'équipe, postures de manutention, merchandising, aménagement des rayons, réassortiment des produits, nettoyage du magasin, entretien des locaux, nettoyage de la surface de vente, Atteinte des objectifs de vente, Réception des arrivages, Organisation d'événements promotionnels, personnalisés, plomberie, salle de bain, joints, carrelages, Pose de carrelages, placo-plâtre, revêtements de sols, électricité, BTP, maçonnerie, plâtrerie, Peinture, rénovation, travaux de second œuvre, vente, opérations commerciales, techniques de vente, ventes, application des techniques de vente (Expert)

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- Football, Cuisine, Gastronomie, Voyage, Bricolage, Cinéma