

Mahoub H. - Né
93290 Tremblay-en
8 ans d'expérience
Réf : 2411181409



Responsable relation client

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Bâtiment.

Formations

06/2023 : Formation Ariston; Formations sur l'entretien de chaudière ARISTON VARINO ET VARINO GRANDE Chaudière collective résidentielle
Formation Ariston; Formations sur l'entretien de chaudière ARISTON VARINO ET VARINO GRANDE Chaudière collective résidentielle

06/2021 : Formation ELM Leblanc; Formations sur les installations et entretiens de chaudières
Formation ELM Leblanc; Formations sur les installations et entretiens de chaudières

06/2012 : BP Banque à AFPA - Centre de Stains sur Stains
BP Banque

06/2004 : Bac +2
Niveau BTS Action Commerciale

06/2001 : Bac
BAC STT

06/2001 : Bac +2
Deug AES 1ère année

/ : Préparation et obtention du diplôme Installateur Thermique & Sanitaire
Préparation et obtention du diplôme Installateur Thermique & Sanitaire

/ : Diplôme Installateur Thermique
Diplôme Installateur Thermique

Expériences professionnelles

03/2019 à ce jour :
Responsable relation client chez Plombier Rouge
Installation thermique et sanitaire

Responsable relation client : Définir la stratégie relation client; élaborer les procédures qualité du service clientèle; prise en charge réclamation; devoir de conseiller.

Responsable des chantiers : Planifier; organiser et contrôler le bon déroulement d'un chantier.

Exemples de chantiers : Travaux de rénovation et neuf, dépannage plomberie et chauffage, élaboration de contrat d'entretien de chaudière, gestion des stocks.

Management d'équipe y compris stagiaires : Contrôle; coordination et planification des missions de chacun.

10/2005 - 11/2007 :

Manager chez Kfc France & Quick France

Management d'une équipe : Organisation et évaluation du travail; élaboration des fiches de poste; intégration des nouveaux collaborateurs; recrutement et formation des nouveaux collaborateurs; gestion des caisses; gestion des stocks et des commandes; gestion du parc des machines; mise en place et réalisation d'objectifs, organisation de plan d'action.

Langues

Allemand (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Français (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

assurance-vie, banque de réseau, vente des produits, Développement commercial, Accueil physique et téléphonique, Installation thermique, Gestion de portefeuille client, gestion du parc, formation des nouveaux collaborateurs, procédures qualité, relation client, moyens de paiements, réclamation, Planifier, gestion du risque, contrat d'entretien, Thermique, chauffage, immobiliers, entretien de chaudière, Chaudière, entretiens de chaudières, gestion des stocks, LCL, dépannage, plan d'action, Management d'équipe, Management d'une équipe, OPCVM, plomberie, planification des missions, service clientèle, opérations courantes de guichet, orientation des clients, gestion des caisses, rénovation, vente

Centres d'intérêts

Pêche en mer, Voyage à travers le monde, Mécanique Automobile & Moto