

Gilles T. - Né le 21/03/1966
31000 Toulouse
1 à 3 ans d'expérience
Réf : 803171751

Chargé d'affaires second oeuvre

Objectifs

- Intégrer une entreprise dynamique.
Progresser et participer activement à son développement (CA, technique, notoriété)

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur les régions voisines de la région Midi Pyrénées, dans les Services Commerciaux.

Formations

BTS

Expériences professionnelles

2007

Commercial BtoB. Isolation et matériaux de construction écologiques. Midi-Pyrénées et alentours. Création du fichier prospect et prescripteurs. Prospection. Information et formation. Vente. Développement.

2004

Négociateur Immobilier. Neufs et anciens. Principalement BtoC Toulouse et grande couronne. Prospection. Vente. Gestion complète des transactions.

Atouts et compétences

DEVELOPPER : PARTS DE MARCHÉ PRISES SUR LA CONCURRENCE.

- Développer une image de partenaire plutôt que simple fournisseur : conseils, présence sur les chantiers, gratuité pour des essais de mise en oeuvre, implantation en show-room, etc.
- Créer un réseau de professionnels, conduire l'information entre les entreprises et les maîtres d'oeuvre.
- Relayer les exigences des maîtres d'oeuvre et maîtres d'ouvrage et d'adapter les gammes et les tarifs.
- Détecter les freins à la vente : mise en oeuvre, DTU. Trouver un compromis éventuel.
- Identifier et référencer des produits porteurs : image de spécialiste et gain de parts de marché.

VENDRE : PARTENARIAT PÉRENNE.

- Apprécier les besoins des clients : utilisation des techniques de découverte.
- Instaurer un climat de confiance, écouter, échanger et valider leurs attentes.
- Présenter les produits en adaptant l'argumentaire aux profils clients, traiter les objections et conclure.
- Présenter et vendre dans des salons professionnels.
- Vendre des produits immobiliers (habitation et bureaux) anciens et VEFA.
- Vendre des matériaux de construction écologiques, principalement isolation thermique.

NÉGOCIER : FIABILITÉ DES TRANSACTIONS ET QUALITÉ DU SERVICE.

- Proposer et adapter les prestations de service de l'enseigne aux besoins des clients.
- Négocier les tarifs professionnels et les conditions de livraison et de règlement.
- Défendre les intérêts des vendeurs et des acquéreurs, négocier le juste prix dans de bonnes conditions.
- Négocier les conditions commerciales annuelles et les opérations promotionnelles.

PROSPECTER : EXPLOITATION DU TISSU RELATIONNEL ET CREATION DE PORTEFEUILLE.

- Positionner les produits : qualité, prix, mise en oeuvre, concurrence éventuelle, urbanisme, etc.
- Sélectionner les prospects en fonction des gammes.
- Constituer un fichier ciblé par recoupement d'informations : annuaires, relationnel, etc.
- Qualifier les prospects et prendre les rendez-vous.
- Entretenir un réseau de prescripteurs : architectes, BET, maîtres d'oeuvre, entreprises du bâtiment.

GÉRER : MISE EN PLACE D'OUTILS ET DE PROCÉDURES FIABLES, CLAIRES ET PRATIQUES.

- Rendre compte régulièrement auprès des mandants des prospections, démarches et chantiers.
- Gérer les transactions : rédaction des SSP et suivi constant des experts, banques et notaires.
- Etablir et transmettre tous les chiffres indispensables aux Siège, Direction, Files et collaborateurs.

MANAGER : AUTONOMIE ET RESPONSABILISATION DE L'ÉQUIPE ET FAIBLE TURN-OVER.

- Recruter et gérer une équipe de six vendeurs et un réceptionnaire.
- Formaliser les profils de poste et former le personnel (y compris les futurs Managers de Rayon).
(Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Amis, lecture, activité associative, brico.