

Patrick G. - Né le 17/06/1968
13530 Trets
22 ans d'expérience
Réf : 912151021

Directeur de projets et développement - btp

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région PACA, dans le Bâtiment.

Formations

2005-2007: Formation techniques de ventes et marketing
1992-2002 Formation technico-commerciale René BRISACH/ Sainte Maxime + 1986-1989 BTS - Génie climatique (options B)
1982-1986 CAP/BEP Monteur en équipement technique du Bâtiment: installations sanitaires

Expériences professionnelles

2007-2009

DIRECTEUR DEVELOPPEMENT NATIONAL (G.O / RETAIL / T.C.E) COTRA ENGINEERING - ETCOGEBA - EIB (groupe Master Invest) Mission Développement: - Recruter et former les chargés d'affaires ; orienter et détecter les opportunités de croissance et mettre en avant les nouveaux projets/marchés/clients et partenaires ; montage des dossiers ; négociation et mise en place des contrats de partenariat. Mission Commerciale: - Appliquer, organiser, animer et coordonner la politique commerciale de l'entreprise ; soumettre un budget de fonctionnement commercial ; garantir l'aboutissement des contrats dans le cadre des objectifs définis par la Direction ; analyser les études pour identifier les évolutions de la clientèle, du marché et le positionnement de l'entreprise ; identifier les cibles commerciales pertinentes et proposer des objectifs ; déterminer la nature et les volumes des projets à lancer, à maintenir ou à abandonner pour assurer l'objectif financier de l'entreprise.

2005-2007

RESPONSABLE DEVELOPPEMENT / CHEF DE PROJET Groupe DASA KORUS / Agence d'Aix-en-Provence Gestion portefeuille clients/ développement / Déploiement retail et tertiaire (16 départements) PACA-LR
RESPONSABLE TECHNIQUE D'ANTENNE Groupe DASA KORUS / Agence de Nice Etudes et réalisation travaux secteur bancaire et enseignes nationales - Gestion d'une équipe de 4 conducteurs de travaux - Gestion administrative et financière de l'agence; gestion commerciale - Report Direction Régionale

2000-2005

CHEF D'ENTREPRISE ESTEREL CREATIONS - Mandelieu la Napoule (06) Création en juillet 2001 d'une entreprise générale du bâtiment TCE (spécialisée dans la rénovation de villas et d'appartements / constructions de petits ouvrages sur la région de Cannes): * Gestion d'une équipe de 9 salariés et d'équipes de sous-traitants. * Gestion commerciale : étude et avant-projet après métré, conception plans techniques et offre de prix. * Gestion administrative et financière en collaboration avec expert-comptable. * Gestion des plannings, suivi des travaux en relation directe avec chef d'équipe. Maîtrise du budget, respect des délais d'intervention, contrôle qualité des travaux effectués, réception travaux. * Gestion commandes fournisseurs, négociations tarifaires.

1991-2000

TECHNICO-COMMERCIAL Cheminées RENE BRISACH - Mandelieu la Napoule (06) * Service commercial : prospection clientèle, étude technique des installations, offre de prix. * Suivi des travaux en cours (acquisition technique en collaboration avec le service pose). * Réception des ouvrages réalisés, encaissement, contrôle qualité. * Fidélisation clientèle par relationnel et présence sur le terrain (foires, maisons en construction, gestion des permis de construire, parrainage)

1987-1990

ATTACHE COMMERCIAL Maisons MINOR / Groupe MOULET - Nantes * Commercialisation de maisons individuelles, prospection commerciale et foncière. * Montage financier client et banque en collaboration avec service administratif. * Suivi commercial et technique, réception des travaux en présence conducteur de travaux.

Atouts et compétences

Parfaite maîtrise de l'outil informatique: ----- Microsoft Office -----

E.bat, Planit, Auto Cad, Word, Works, Excel, Internet Explorer, MS Project, Outlook Express (Expert)