

Référence: 1101031254

59290 - Wasquehal - France
- Email : identifiez vous

ALEXIS P.

- CADRE COMMERCIAL -

Etat Civil : Année de naissance : 1975
Situation Familiale :

Formation : 1997 à 1998: Diplôme de Force de Vente, École Supérieure de Vente IPRA, Roubaix, France

Ma recherche : CADRE COMMERCIAL dans le secteur Services Commerciaux en contrat Tout contrat
Ma région de travail : Nord Pas de Calais. Je peux me déplacer : sur toute la région.
Salaire souhaité : à étudier. Je peux travailler a temps partiel.

Expériences professionnelles :

Années d'expérience : 12

Depuis le 03/2011 :

MISSENERD-QUINT B, France, (Génie climatique et efficacité énergétique)

Technico-Commercial Exploitation / Maintenance puis chargé de clientèle Efficacité Énergétique
Nord- Pas de Calais

 Proposer des solutions d'optimisations énergétiques
(chauffage-ventilation-climatisation- énergies renouvelables...) et d'économies d'énergies auprès
des maîtres d'ouvrages publics ou privés

 Prospector auprès des clients donneurs d'ordres, institutionnels, architectes, industries,
tertiaires, promoteurs...

 Mise en place des partenariats, des veilles technologiques et concurrentielles

 Répondre aux appels d'offres (hospitaliers- tertiaires- logistiques- logements...)

 Négociation des contrats d'exploitation maintenance (P1-P2-P3)

 Gestion des litiges...

04/2008-04/2010 :

SNC-LAVALIN S.A.S., Lille, France (Ingénierie de construction)

Responsable Développement, Grande région Nord

- Développer l'image du groupe auprès des maîtres d'ouvrages publics ou privés

- Prospector auprès des clients donneurs d'ordres

- Promouvoir en interne des projets auprès des chefs de projet

- Répondre aux appels d'offres (hospitaliers- tertiaires- logistiques- logements...)

- Suivi de projets : AMO (CRITTM2A)

Suivi de projets monuments classés (sous préfecture de Valenciennes)

03/2005-12/2007 :

SITEX, France (Métallerie & Fermetures temporaires pour le BTP)

Responsable de Secteur, région Nord-Pas-de-Calais et Somme, France

- Prospection (Chantiers, Bailleurs sociaux, Promoteurs...)

- Négociation de prix et services

- Suivi des poses et déposes

- Gestion des contentieux
- Suivi des bailleurs sociaux privés et publics
- Mise en place des marchés
- Négociation des accords cadres

01/2003- 12/2004 :

SNICKERS, France (vêtements de travail pour le BTP)

Responsable de Secteur, région Nord-Pas de Calais et Somme, France

- Création et mise en place de structures logistiques
- Prospection (Entreprises de seconds œuvres...)
- Négociation de prix
- Suivi des commandes et livraisons
- Gestion des litiges
- Mise en place des revendeurs
- Négociation des contrats et accords

1998-2002 :

REPROX 3, France (reprographie)

Commercial, région Nord-Pas de Calais

- Prospection
- Négociation des contrats
- Négociation des prestations d'entretien
- Suivi de facturation
- Gestion des contentieux

Atouts et Compétences :

MS Office, Photoshop, Photo filtre