

Bruno C. - Né le 02/09/1965
77410 Claye-souilly
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1210121338

Ingenieur / charge d'affaire

Objectifs

- Après 12 années à la tête d'un groupe de 50 personnes, je souhaite aujourd'hui participer à la création ou à la gestion d'un centre de profit lié aux métiers du Bâtiment.

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur toute la région Ile de France, dans l'Ingénierie.

Formations

1999 :

- Cycle management : motivation au travail, management opérationnel, affirmation de soi.

1999 :

- Cycle négociation d'affaire : techniques de négociation commerciale, négociation à fort enjeux, négociation de contrats, défense des marges.

2000 :

- Cycle gestion : gestion d'un centre de profit.

Expériences professionnelles

2012

Depuis mars 2012 : - projet de Création de BCH ingénierie conseil * Projet de création d'un bureau d'étude de maîtrise d'oeuvre dans les métiers du Génie électrique et climatique. Juin 2000/Mars 2012 : - ATRIOHM finances : Co Gérant (42% du Capital) - Détenant les sociétés SEEB S.A. (électricité) et SODAL SARL (sécurité). * Progression du CA de SEEB sa de 1 M Euros 10 salariés à 6.6 M Euros 40 salariés. * Développement commercial et mise en place d'une comptabilité analytique. * Croissance externe par l'acquisition de la SARL SODAL en juin 2008.

2000

Avril 1998/Juin 2000 : - CIBElges (électricité) : Directeur commercial * Développement commercial suite à privatisation de France Telecom. * Forte progression du CA entre 1998 et 2000 de 20 millions de francs à 40 millions de francs, par l'apport d'une nouvelle clientèle et technicité.

1998

Mai 1995/Avril 1998 : - Elmo Entreprise (électricité) : Chargé D'affaires * Développement de l'activité dans les centres de recherche RENAULT (Technocentre, Rueil, Aubevoie) * Augmentation du CA de 70%.

1995

Septembre 1984/Mai 1995 : - ERTA-ETIO Groupe AIRINTECH (Génie Climatique) : * Chargé D'affaires * Suivi d'affaires dans les domaines de l'automatisme et régulation pour le secteur automobile (PSA, RENAULT...).

Atouts et compétences

COMMERCIAL :

- * Entretien commercial des institutions type CSTB, ICADE (ex EMGP), TF1, AG2r la mondiale...
- * Démarchage de nouveaux clients.
- * Relation permanente avec les maîtres d'oeuvres type BETHAC, BETEC... et architectes.
- * Négociation commerciale des gros projets.

GESTION ET FINANCE :

- * Gestion quotidienne des affaires avec les responsables d'affaires, mise en place de solutions techniques et humaines afin d'optimiser pour respecter les marges.
- * Visites régulières sur les chantiers, pour une meilleure analyse des chiffres.
- * Gestion de la trésorerie et des clients dus, prévisionnel des dépenses avec projection en relation avec la comptabilité.

SOCIAL ET MANAGEMENT :

- * Création d'emplois, (10 employés en 2000 à 40 employés en 2011).
- * Organiser les services, définir les rôles et les missions des collaborateurs.
- * Planifier et superviser les missions.
- * Animer les collaborateurs.

VEILLE TECHNOLOGIQUE :

- * Recherche permanente de solutions techniques pour se démarquer financièrement auprès de nos clients et futur clients.
- * Entretien des relations avec les fabricants.

NEGOCIER - MANAGER - GERER :

- * Fort sens commercial, orienté résultat et client
- * Bonne expertise du milieu du second oeuvre du Bâtiment (Résidentiel, Tertiaire, Industriel)
- * Expérience des négociations à haut niveau
- * Management direct et transversal
- * Gestion transversale de projet
- * Sens de la gestion et capacité à synthétiser (Expert)

Permis

Permis A3 et B

Centres d'intérêts

- * Musique (Batterie), préparation du permis de navigation Hauturier.