

**Bruno C.** - Né le 02/09/1965  
**77410 Claye-souilly**  
**28 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.