

Laurent A. - Né en 1969
31700 Blagnac
2 ans d'expérience
Réf : 1309191538



Ingénieur commercial réseaux télécom

Objectifs

- Réalisation de projets d'intégration technique et développement commercial en région toulousaine.

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Midi Pyrénées, dans l'Ingénierie.

Formations

IAE Paris : Master d'Administration de l'Entreprise - Option Négociation - 1990.

ESME Sudria Paris : Ingénieur Electronicien et Mécanicien Option Informatique Système - 1989.

Expériences professionnelles

2011 à ce jour

- Groupe GDF SUEZ, Cofely Ineo, intégrateur réseaux/télécom, Toulouse - Ingénieur Commercial Grands Comptes Réalisations : • Gain de projets d'installation en marchés publics, coordination BET : CA : 300K€, Marge 20% • Gains de projets d'installation de solutions de sécurité et stockage : CA : 150K€, Marge 20% • Dépassement de l'objectif vente de services de 25%

2009 à 2011

- Groupe UP Networks, intégrateur réseaux/télécom, Toulouse - Chef d'Agence Réalisations : • Création d'une nouvelle agence d'installation réseaux et télécom à Toulouse • Gain de projets d'installation, marchés publics, coordination BET : CA : 150K€, Marge 20% • Travaux Courants Forts et Faibles, en Midi-Pyrénées, pour les enseignes Relay H, King Jouet, Grande Récré, Go Sport, Feu Vert: collaboration de 2 ans avec BRUNET, Service Multisites

2007 à 2009

- Groupe JP Fauché, Automatismes Industriels, Toulouse - Responsable du département IP Systems, Ingénieur d'Affaires Comptes Industriels, Réalisations : • Câblage informatique du nouveau Casino Barrière de Toulouse, entreprise générale : Bouygues Construction, 2 000 points câblés. • Installation des contrôles d'accès pour SOGETI High Tech Toulouse, entreprise générale CASSIN TP, mise en place des barrières automatiques • Travaux Courants Forts et Faibles, en Midi-Pyrénées, pour les enseignes Relay H, King Jouet, Grande Récré, Go Sport, Feu Vert: collaboration de 2 ans avec BRUNET, Service Multisites. • Mission de consulting traçabilité des engins de chantier mobiles pour Airbus, Toulouse : audit, sourcing, et matrice technique du cahier des charges. Budget du projet : 800K€ • Développement d'un nouveau département Solutions IP et traçabilité en environnement industriel sur Toulouse

1991 à 2006

- Groupe VINCI, Axians, intégrateur réseaux/télécom, Paris - Chef d'Agence Réalisations : • Développement d'un département Offre Globale PME en IdF en 2004. Optimisation des offres PME Matra .Croissance en 2005 de 30%, et développement du CA à 2M€. • Recrutements (12 en 2000, 36 en 2001) et renforcement de la formation (15% de la masse salariale). Maîtrise des accroissements d'activité et des évolutions technologiques; développement d'un pôle d'expertise technique national reconnu. - Chargé d'Affaires Réalisations : • Câblage informatique du nouveau siège de la Société Générale, la Défense, promoteur : SARI, entreprise générale :

Vinci Construction ; 13 000 points câblés • Câblage informatique de l'usine VALEO, Angers ; 500 points câblés • Câblage informatique et électrique, aménagement de plateaux de bureau en coordination avec l'entreprise de cloisonnement, BET Amadeus Consultants, groupe KPMG .

Langues

- Anglais courant / Espagnol bonnes connaissances. parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Management de projets

- Veille technologique et commerciale
- Accompagnement commercial des projets
- Réalisation autonome de devis tertiaires
- Gestion et suivi opérationnel des projets
- o Élaboration et suivi du projet en adéquation avec le cahier des charges validé par le client.
- o Suivi des équipes et l'avancement du projet et contrôle du bon déroulement de la prestation
- o Optimisation des achats : sourcing, négociation, sélection, contrôle de conformité
- o Qualification et suivi des sous-traitants.
- o Suivi de l'affaire sur le plan administratif et financier (relances, facturation...).

Développement commercial :

- Définition des cibles commerciales et des moyens à mettre en oeuvre pour prospecter
- Activité de prospection commerciale, identification des contacts, réponses aux appels d'offres
- Négociation commerciale pour déterminer la meilleure offre et acte de vente
- Identification des donneurs d'ordre Second OEuvre
- Création de relationnel durable avec les prescripteurs BET et Maitrise d'OEuvre
- Développement de nouvelles offres technologiques et de services pour les entreprises
- Suivi et développement des comptes existants : fidéliser et diversifier sur l'offre de l'entreprise
- Direction commerciale

Management de centres de profits

- Création de nouvelle agence : implantation, et présentation aux prescripteurs locaux
- Élaboration du budget annuel et fixation des prévisions d'investissement à court et moyen termes.
- □Fixation et contrôle de la réalisation des objectifs de rentabilité : suivi d'indicateurs de performances (mensuels, trimestriels...)
- maîtrise des charges, établissement des budgets, suivi de l'évolution du chiffre d'affaires.
- Réalisation d'un reporting régulier sur les résultats de l'agence auprès de la direction générale.
- Recrutement et formation des collaborateurs : chargés d'affaires, conducteurs de travaux, et chefs de chantier...
- Pilotage des relations sociales au sein de l'agence : CE, DP, CHSCT... (Expert)