

Saïd O. - Né en 1972
92400 Courbevoie
2 ans d'expérience
Réf : 1311131133

Ingénieur d'affaires

Ma recherche

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

Formations

1995 - 1997 : Maîtrise Electronique, Electrotechnique et Automatismes Université de Besançon (FR)

1994 - 1995 : BEng/DUETI in Electrical and Electronic Engineering Coventry University (UK)

1992 - 1994 : DUT Génie Electrique et informatique industrielle IUT de Saint-Étienne (FR)

Expériences professionnelles

2011 – 2013

iNORÉA : Design et vente de Solutions d'Automatismes pour l'industrie Gennevilliers, Fr RESPONSABLE PROJETS & COMMERCIAL • Création de l'activité et lancement de la marque iNORÉA. Implémentation de la stratégie marketing et commerciale. • Management des projets clients et coordination des sous-traitants : définition/cahier des charges, chiffrages, suivi des réalisations et des livraisons. • Constitution et management d'un panel fournisseurs. Négociation des contrats et des conditions commerciales. • Prospection et conquête de clients dans les secteurs de l'Oil & Gaz, des Energies Nouvelles et des machines spéciales.

2006 – 2010

IMO Precision Controls Ltd : Fabricant anglais de composants d'automatismes Londres, UK KEY ACCOUNT MANAGER EMEA (2008 - 2010) • Management d'une équipe de 5 technico-commerciaux pour le développement et la prospection de nouveaux clients OEM et Distributeurs. • Gestion et développement des comptes clés : définition des besoins, Chiffrage, suivi facturation et logistique. • Management d'un réseau de distributeurs : négociation des contrats, des conditions tarifaires et des stocks. • Reportings et présentations régulières au top management. SENIOR PRODUCT MANAGER (2006 - 2008) • Responsable marketing de la gamme Basse Tension : Spécifications, stratégies tarifaires, documentation, maîtrise des stocks. • Gestion des relations avec les fournisseurs : suivi des contrats, négociation des prix, visites des usines, règlement des litiges. • Formations et support à la vente des équipes commerciales.

2004 – 2005

HONEYWELL : Equipementier aéronautique, systèmes de pressurisation cabine Gennevilliers, FR PRODUCT SUPPORT PROGRAM MANAGER • Management des contrats support pour les systèmes de la Business Unit pour les comptes clés AIRBUS, DASSAULT et EUROCOPTER : aspects contractuels, techniques et qualité. • Management des projets rétrofit : chiffrages, négociations et suivi des conditions d'implémentation et des plannings. • Monitoring de la fiabilité des systèmes en opération et coordination des centres de réparation Europe et USA.

2000 - 2004

COBHAM AVIONICS : Equipementier aéronautique, systèmes électroniques embarqués Rungis, FR PRODUCT SUPPORT MANAGER • Management des contrats support avec les grands comptes AIRBUS, EUROCOPTER, THALES, BOMBARDIER. • Analyse des données opérationnelles : fiabilité, délais de réparation et de livraison. Coordination des partenaires internes et externes pour tenir les exigences contractuelles et satisfaire les clients (SLA). • Mise en place de KPIs pour l'activité Maintenance Repair Overhaul (MRO). • Gestion des projets

d'amélioration de la fiabilité des systèmes : négociation et mise en place de plans d'actions correctives avec les avionneurs et les Compagnies Aériennes. • Organisation de formations des techniciens à la maintenance des systèmes.

Langues

- Arabe : Parlé □ Espagnol : Scolaire parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Gestion de projets et management d'équipes pluridisciplinaires et multiculturelles. Gestion de sous-traitants. Vente de solutions techniques en mode projet dans un contexte national et international (Europe, Afrique, Asie). Développement et management de grands comptes clients. (Expert)

Centres d'intérêts

- Pratique régulière de la course à pied et de la natation - Bricolage, lecture et cuisine.
Membre actif du conseil syndical de la copropriété - 13 copropriétaires