

Alain B. - Né en 1964
94430 Chennevières Sur Marne
9 ans d'expérience
Réf : 1402130747

Responsable d'affaires

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment.

Formations

1978 CAP Menuisier ébéniste
Boule Paris 12 en apprentissage (2 ans) chez Bois Blanc Moderne
Professionnelle
2011 Sous-traitance (juridique) Ecole Ineo
2011 S.A.P. (gestion d'affaires) Ecole Ineo
2010 Solar Calc (dimensionnement) Tracesoftware
2009 Efficacité énergétique Ecole Ineo
2009 Système PV (technique) Soleos (fournisseur)
2009 Système PV (technique) Aforelec
2008 Réussir sa vente (commercial) Cegos
2008 La vente payée (recouvrement) Ecole ineo
2008 pompes à chaleur (Qualipac) DAIKIN
Installation et mise en oeuvre

Expériences professionnelles

Mai 2012 – avril 2013

GRUPE SOLUTION ENERGIE responsable produits Développement d'un système d'integration pour panneaux photovoltaïques résidentiel ouverture de grand compte pour distributeurs et fabricants de panneaux
Suivit technique et développement du produit pour avoir toutes les certifications (CEIAB - CSTB - PASS INOV)
CA 4.2M€ Octobre 2012- avril 2013 Audit technique national sur installations résidentielles Accompagnement des partenaires Et formation sur la pose du système d'integration Support technique et formation chez les distributeurs est installateurs Participation au differents salon EnR

Avril 2008 – mai 2012

INEO GDF SUEZ - responsable d'affaires Avril 2008 -décembre 2008 Développement de l'activité pompe à chaleur chez le particulier (en B-to-C) CA 3.1 M€ (250 clients en IDF) Management des équipes opérationnelles, suivi et choix des sous traitants. Interlocuteur clients et relai commercial. Décembre 2008 - mai 2012
Developpement de l'activité photovoltaïque chez le particulier (en B to C) CA 20 M€ (1200 clients en IDF)
Management des équipes opérationnelles, techniciens, suivi et choix des sous traitants. Interlocuteur clients et management équipe commerciale. Suivi des dossiers administratifs (contrat de financement, déclaration travaux mairie, consuel, Erdf, etc.)

Mars 2004 – septembre 2007

Sarl BATEC 78 Carrière sous Poissy- responsable technique portefeuille clients bailleur social et tertiaire - ratp
Contact avec les donneurs d'ordres élaboration de devis négociation commerciale (de 30k€ à 800k€) préparation des chantiers, choix des sous traitants ou/et équipes internes suivi des travaux jusqu'à la facturation titulaire d'une habilitation RATP pour la coupure de courant en travaux de nuit

Sept. 1999 - Mai 2003

Sarl ABBIS 75012 Paris - septembre 1999-septembre 2002 conducteur de travaux principal marchés publics

appel d'offres, SLA paris, Sonnacotra, Opac, bailleurs -sociaux (de 150 k€ à 4 M€) encadrement de 2 conducteurs de travaux junior préparation des chantiers, choix des sous traitants en paiement direct suivi des travaux avec la collaboration de chef de chantier suivi des réunions de chantier, planning et facturation suivi des situations d'avancement des sous traitants septembre 2002-mai 2003 directeur de travaux encadrement de 7 conducteurs de travaux (CA annuel de 14 M€) suivi du service commercial et clients

Juin. 1992- juillet 1999

sarl BOIS BLANC MODERNE 75012 Paris chef d'entreprise de menuiserie 7 salariés (CA annuel de 1,5M€) activité bois au detail, quincaillerie et menuiserie générale modification de l'activité en mai 97 création de 2 sociétés ESPACE D'AUJOURD'HUI salle d'exposition de cuisine et bain (CA annuel de 2.1M€) travaux sous traités à 60% BBM entreprise générale tout corps d'états (CA annuel de 2,9M€) travaux sous traités à 70% Février.1986- juin 1992 sarl BOIS BLANC MODERNE 75012 Paris responsable de magasin et atelier préparation des commandes clients gestion des fournisseurs organisation et participation à la fabrication de meubles pour les poseurs, réalisation de devis à la boutique et facturation encadrement de 7 salariés, formation apprentis, gestion planning d'intervention clients et fabrication Février 1982- janvier1986 Ministère de la jeunesse et des sports Ouvrier et maître ouvrier Entretien de gymnases et stades. Travaux de menuiserie, plomberie, peinture, électricité, terrassement, traçage des terrains de foot et de rugby

Atouts et compétences

Maitrise de : Pack office (World, Excel, Power point)

Connaissance de : Optima (chiffrage), SAP (gestion d'affaires) (Expert)