

Fabio A. - Né en 1987
77350 Le Mée Sur Seine
9 ans d'expérience
Réf : 1406051042

Charge d'affaires / technico commercial / acheteur

Ma recherche

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

Formations

2009 à 2010 : Formation Continue niveau bac+2 : Technique de vente, gestion commercial, management et gestion du portefeuille client BtoB.

2006 à 2007 : Formation - MC METI - Maintenance et gestion des équipements thermique (chauffage), Individuelle et tertiaire.

2005 à 2006 : Formation - BEP - Étude technique des installations thermique et hydraulique. (Compétences en soudures).

2002 à 2005 : Formation - CAP - Installation Plomberie-sanitaire, canalisation, hydraulique. (Compétences en soudures : La soudure oxyacétylénique, Le soudage à l'arc électrique, La soudure MIG, La brasure, La soudure à l'étain).

Expériences professionnelles

Nov.2013

GROUPE PPC : Responsable d'agence - Technico-commercial. **COMMERCE-DEVELOPPEMENT** : - Activité de commercialisation et distribution dans le domaine du chauffage, ventilation, et l'industrie. - Écoute, conseil, études technique, informer et proposer un produit adapté, - Prospector, développer, fidéliser et Gérer les fichiers de mon portefeuille clients. - Réaliser les devis et gérer les services commerciaux et administratifs de l'agence de Créteil- (Paris) - Effectuer les ouvertures de compte clients en respectant les procédures. (Sous Sage et Outlook). -Traiter les impayés, gérer les problèmes de SAV et régler les litiges clients. **ACHATS - SOURCING** : - Gestion des achats auprès des fournisseurs et fabricants. - Définition des axes de développement de la famille produits dans le respect du budget et des objectifs de vente. - Sourcing, évaluation, négociation et contractualisation des fournisseurs et fabricants. - Mise à jour de la documentation, de la codification produits et des tarifs achats. - Élaboration d'outils d'aide à la vente en collaboration avec le marketing Catalogue. - Information et formation des commerciaux à la connaissance des produits - Effectuer un reporting hebdomadaire auprès de la Direction général. - Participer de manière active aux différentes formations dispensées par les fabricants / fournisseurs

2010 à 2013

BE-METRICS Technology : Chargé d'affaires btob/ Expatriation pour le marché du Brésil et l'Afrique de l'Ouest. (technologie d'éolien, fibre optique, énergies renouvelables, traitement de l'eau, canalisation et matériaux BTP pour Sites pétroliers et autres). · Gestion technico-commercial et développement commercial international. · Management d'une équipe de 6 personnes. · Gestion d'un portefeuille client PME, Grand compte BTP et de l'industrie. · Négocie les tarifs et préconise le choix · Analyse le marché et réalise une veille sur les fournisseurs (entreprises et prestataires techniques) · Sourcing et gestion des achats auprès des fournisseurs et fabricants international. · Dédouanement des containers et respect des procédures. · Construction de la promotion et validation des supports de communication produit · Intervenir auprès des distributeurs et de nos points de ventes. · Gestion des litiges, technique, commerciaux, logistique et solidification de la relation client. (Gouvernement, ministères, Collectivité, Architecte et Organisme public etc.)

2009 à 2010

HILTI - France : Chargé D'affaires Développement BtoB- Chauffage et steel métal (Emploi formation) · Gestion du portefeuille client BtoB, sous Sap mobile Dans le sud Ile de France. · Appui formation des clients et des commerciaux sur le terrain. · Mise en place d'opérations marketing et relance client grands comptes. · Organisation de salons professionnels et présentation des produits HILTI auprès des entreprises. · Gestion des contrats de maintenance et contrats location des produits HILTI

2007 à 2009

SAVELYS/GDF-Technicien-commercial /Metteur au point toute marque de chaudière et réseau thermique. (chauffage-plomberie) · Commercialisation et gestion des installations chauffage, plomberie auprès des HLM, particuliers. · Dépannages et mise en service de toutes marques de chaudières (Viessmann, Saunier Duval, LM Leblanc, etc.) · Coordination des services d'installations thermique, chaufferie, ventilation etc. (Je suis l'appui technique des installateurs sous-traitant) · Je réalise les études chauffage avant-vente, en proposant des solutions de chauffage et d'eau chaude sanitaire pour les collectivités, organismes public et les particuliers. · Gestion en maintenance des chaudières, mises en services et contrôle de combustion (CO2).

2005 à 2007

: COFELY/ELYO/Eseis: 2 Contrats de CDD comme Correspondant de zone - Paris, Saint Ouen. · Assistant Agent de maîtrise junior pour la maintenance et l'ajustement thermique, maintenance multi techniques (préventif et correctif), par le programme software : GMAO. · Maîtriser les paramètres chimiques des différentes catégories d'eau Ph. (Les clients : Siège de Citroen et siège de Peugeot).

Atouts et compétences

Gestion management de 6 à 8 personnes,

- Achats et Vente technique sanitaires, chauffage et canalisations
- Contrôle et reporting des résultats à destination de la direction générale.
- Excellent relationnel, homme de terrain, aime travailler en équipe.
- Négociation avec les différents fournisseurs et sous-traitant
- Gestion des achats auprès des fournisseurs et fabricants.
- Gestion des litiges technique, commerciaux et logistiques.
- Encadrement d'équipes d'installateurs sous-traitant en chauffage, plomberie.
- Gestion des contrats et le suivi de la maintenance et installation chauffage sanitaire..
- Compréhension et connaissance dans le domaine du chauffage, ENR, etc.
- Informatique : Word, GMAO, Excel, Intranet, SAP commercial, SAGE et Outlook (Expert)

Centres d'intérêts

- Sport : MMA (Free-fight/Grappling), Golf