

Bruno C. - Né le 13/11/1966
69240 Thizy Les Bourgs
27 ans d'expérience
Réf : 1605220730

Technico-commercial chargé d'affaires

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Rhone Alpes, dans le Bâtiment, le Génie Civil et Travaux Publics.

Formations

2016 : Préparation au titre professionnel d'électricien d'équipement (niveau 4 bac pro).

- Formation 1 mois à AFPA Limoge pour modules tertiaire et industrie.

2013-14 -formation NFC 15-100 APAVE

-Formation électricité en ERP APAVE

-Habilitation électrique APAVE B1-B1V-B2-B2V-BR-BE-BC-HO-HT

Depuis 2001 -Différentes formations en interne gaz et électricité + réglementation en ERP

1997 -Formation AFE (éclairage) en interne

1996 -Formation en Anglais suivie à l'AFPA

-Formation aux normes et techniques de la sécurité du travail en hauteur sur pylônes TDF (entre 30 et 250m de hauteur)

1990-1991 -Formation jeune commercial suivie en alternance

1985 à 1987 -BTS action commerciale

1985 -Baccalauréat de technicien G2

-brevet national de secourisme, mention ranimation

-brevet national de sécurité et sauvetage aquatique

Expériences professionnelles

2014-2015

Technico-commercial chargé d'affaires - CGV Energie (5 pers.) basée à Tarbes, étude et installation de chauffage de grand volume par rayonnement + éclairage et électricité auprès des collectivités locales. - Responsable du secteur centre est de la France (20 départements), mission identique au poste précédent, avec un rôle accru sur les appels d'offres car absence de BE interne. Rôle accru en développement du CA des contrats d'entretien. - Dernière réalisation notable : rédaction du mémoire et chiffrage complet par mes soins de l'offre pour un marché public, affaire remportée en février 2015 : montant 50 Keuros HT. - Fait marquant : baisse considérable des finances des collectivités locales depuis 2 ans

2001-2014

Technico-commercial chargé d'affaires (cadre PII) - DELESTRE Industrie (22 pers.) basée à Cholet (fabricant de radiants gaz et électriques), installation en électricité, éclairage et sonorisation d'églises + chauffage en ERP et industries. - Responsable du secteur sud-est et centre-est (28 départements) auprès d'une clientèle de mairies, responsables des services techniques, services maintenance, architectes et bureaux d'études, installateurs chauffagistes gaz et électricité. - CA personnel annuel de 450 K Euros à 600 k Euros - Montant des affaires traitées jusqu'à 90 000 euros ht. - Suivi de chantiers, dont bâtiments classés, en relation avec architectes, BE et syndicats d'énergie. - Garant du respect des conditions de réalisation définies en coordination avec les autres corps de métier. Garant de la rentabilité de mes affaires et du parfait achèvement. - Suivi des équipes de pose et de la sous-traitance, coordination avec les fournisseurs d'énergie. - Prospection ciblée auprès des cabinets d'architectes, syndicats d'énergie et bureaux d'études. - Chiffrage des dossiers d'appels d'offres en collaboration avec notre BE interne.

1998-2001

Commercial/responsable de secteur - Sté THEARD (groupe DREUMEX Hollande 200 pers) située à Rennes (35 pers) - Secteur Rhône alpes (7 départements) : environ 200 clients grossistes - CA mensuel à la prise de poste 10 k Euros, CA mensuel au bout de 2 ans : 20 à 25 K Euros. - Commercialisation de produits destinés à la revente (savons microbilles, aérosols...) auprès de groupements de distribution professionnelle (AD industrie, Descours, Starexel...) et pièces auto

1997-1998

Technico-commercial - Société LUMITEK, commercialisation de projecteurs d'éclairages, distributeur MARLANVIL. - Secteur Rhône Alpes auprès des grossistes en matériel électrique (SONEPAR...) + grossistes et éclairagistes indépendants

1996

Assistant formation sécurité - CDD assistant auprès de la société SETHO pour formation du personnel TDF pour le travail en hauteur, sur pylônes du réseau hertzien de télédiffusion. 1991-1996 : Technico commercial - Société AZ Protection (3pers) basée à Lyon, distributeur d'équipements de protection individuelle et de vêtements de travail, groupe BEAUDEUX (Armentières, 800 pers). - Création et développement de la clientèle sur la région lyonnaise. - Grands comptes (appels d'offres), clients tels que carrefour, ABB, Auchan, Hospices Civils de Lyon... - Recherche de produits spécifiques et rôle de formateur (respiratoire, travail en hauteur...) 1990-1991 : Commercial - Société RTL Communication (5pers) : Poste en alternance avec formation jeune commercial : vente de matériel de bureautique et de téléphonie, dont les premiers portables cellulaires Radiocom 2000, sur la région lyonnaise. 1988-1990 : Vendeur hi-fi/électronique - Hypermarchés Carrefour - Magasins Tandy (2000 références en électronique grand public)

Langues

- Anglais niveau moyen parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Technico-commercial chargé d'affaires (quart sud est/centre est France)
Fortes compétences en courants forts (électricité/éclairage, normes ERP) et faibles (sonorisation...)
Fortes compétences en chauffage (gaz ou électrique)
Accompagnement et suivi d'architectes, bureaux d'études, collectivités locales et installateurs
17 ans de poste en home office
Maîtrise de l'outil informatique (Word, Excel, CRM...), notions sur Autocad

Secteurs

-bâtiment et industrie
-électricité énergies renouvelable, éclairage, CVC, fluides ...
(Expert)

Centres d'intérêts

- Sonorisation d'évènements à titre amateur
Sports : chasse sous-marine en apnée. Adhérent à la Fédération Nationale (FNPSA)