

Patrick G. - Né



Réf : 1610051059

Chargé d'affaires maintenance

Ma recherche

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

Formations

1999 : Membre Actif De L'aicvf (association D'ingénieurs En Climatique Ventilation Et Froid)

1992 : Bts De Maintenance En Conditionnement D'air à Centre AFPA sur Limoges

1983 : École De Vente Electrolux.

Expériences professionnelles

2019 - 2020

Consultant à Cabinet De Conseils En Ingénierie Prime Engineering sur Lille, Je me retrouve en immersion au sein d'une entreprise en forte croissance et dont les ambitions sont très grandes. Mon profil a été retenu pour que j'assure la continuité des affaires que le responsable démissionnaire du bureau d'études gérait. Mais je me retrouve à chiffrer des avant-projets et des projets allant de 6 M€ à 23 M€, ce que je n'avais encore jamais fait. Mon plus gros dossier (un complexe hôtelier de 700 chambres) sera vendu en deux mois. Les chantiers en cours que j'ai repris en main pour en assurer la livraison étaient 1 bâtiment de laboratoires de recherches, 1 bâtiment de bureaux comportant une banque au rdc, et 1 très grand magasin sur plusieurs niveaux situé dans le nouveau centre commercial Lillanium

2018 - 2019

Chargé d'affaires à Bureau D'études En Cvc - Sté Betherm, Travail identique à la Sté IPH sur de plus petits dossiers, dans le domaine de la construction et de la rénovation de bâtiments de bureaux ou d'habitations, individuels ou collectifs, avec l'accompagnement des entreprises dans leurs travaux sur les missions VISA (Validation des documents d'exécutions des entreprises) - EXE (études d'exécutions) - DET (Direction de l'Exécution des Travaux) - AOR (Assistance aux Opérations de Réceptions).

2017 - 2018

Chargé d'affaires à Bureau D'études En Cvc - Sté Iph Bet, J'étais chargé d'analyser les programmes des dossiers qui m'étaient confiés, d'effectuer les relevés et mesures sur sites lorsque nécessaire, d'établir et de rédiger les diagnostics des installations et les estimations de travaux, puis d'établir les APS, les APD, les DPGF et les CCTP permettant de lancer et d'analyser les consultations d'entreprises, pour du neuf ou de la rénovation de bâtiments tertiaires, mais aussi de prévoir et chiffrer les coûts d'exploitations et de maintenances des installations que j'avais étudié et proposé

2017 - 2017

Chargé d'affaires Maintenances en Génie Climatique à Sté Missenard Climatique, Recruté à Valenciennes pour devenir le prochain responsable du service des travaux générés par les contrats de maintenance. Les soucis d'organisations de cette société m'ont amené à changer d'agence au bout de 3 semaines pour aller à Reims. J'ai atterri au sein du bureau d'études interne qui était voué à disparaître sous quelques mois par choix du siège de la société.

2017 - 2017

Responsable commercial & marketing en froid et climatisation à Sté Froid Express, Martinique, Je suis recruté

pour organiser, développer, et pérenniser le service commercial, et je dois pour cela reconstruire l'image publique de cette société qui s'appuie depuis toujours sur la reconnaissance de ses clients. Mais comme elle a davantage orienté son activité vers les industriels elle a peu à peu perdue toute sa clientèle de commerçants et de particuliers, ce qui a permis à la concurrence de s'installer sur ce marché, il faut le reconquérir.

2015 - 2016

Congé sabbatique, Ayant des affaires personnelles à gérer, je me suis accordé un congé sabbatique. Je ne suis pas pour autant resté sans rien faire, et je ressors de cette période en étant divorcé, mobile, et disponible.

2013 - 2014

Chargé d'affaires Maintenances en Génie Climatique à Sté Egéclima, Même travail que chez Puel mais structure plus petite et (presque) toute nouvelle. Gros travail commercial pour aller chercher très rapidement une clientèle ciblée. La gestion un peu particulière de cette entreprise a montré ses limites dès le mois de mars, et 1 an plus tard elle était liquidée

2010 - 2012

Chargé d'affaires Maintenances en Génie Climatique à Sté Puel., Nous étions spécialisés dans la réalisation de travaux spécifiques générés par les exploitants. Nous collaborions beaucoup avec Cofely - Axima - Dalkia - Cegelec . Réalisation des relevés - études - devis et propositions techniques en variantes lorsque nécessaire. Élaboration de solutions techniques adaptées en tertiaire et industrie. Négociation et gestion des approvisionnements - encadrement et suivi jusqu'à 25 techniciens et sous-traitants. Réception travaux - préparation facturation clients - contrôles factures fournisseurs. Mise en place dès mon arrivée d'une organisation technique et commerciale qui nous permet d'atteindre 1200K€ de chiffre d'affaire pour 100K€ de résultat net, on doublera l'effectif en fin d'année

2003 - 2010

Artisan, chauffage - climatisation - énergie renouvelable (jusqu'à 10 salariés). Activité répartie également entre les secteurs résidentiels et tertiaires (petit et moyen). Installations - Maintenances - Dépannages d'équipements thermiques, que ce soit en climatisation en détente directe (type splits et VRV), en solaire thermique mixte, et en eau glacée ou pompe-à-chaleur. Réalisation de chaufferies de petites et moyennes puissances en tuyauteries acier. Très spécialisé en solaire thermique mixte et solutions permettant de réduire les consommations d'énergies. Aucune publicité, rien que le bouche à oreilles et la qualité des solutions et des prestations. En partant de zéro, embauche du 1 er ouvrier au bout de 8 mois, 3 ouvriers au bout de 2 ans, 6 ouvriers au bout de 3 ans, je développerai l'activité jusqu'à 10 salariés.

1998 - 2002

Distribution aux professionnels - Responsable secteur climatisation - énergie renouvelable - génie climatique, Création puis développement commercial d'un département climatisation - énergie renouvelable - génie climatique au sein du groupe Saint-Gobain pour les 253 magasins placés sous l'enseigne CEDEO. J'ai une double casquette, d'un côté je travaille directement avec la direction des marchés pour mettre en place cette activité de distribution de matériel de climatisation et génie climatique de sorte que mon modèle commercial conçu soit réutilisable dans tous les autres points de ventes en France, et d'un autre côté je travaille avec les 8 points de ventes situés en région Bordelaise pour mettre en application, tester, et développer ce concept créé. En tant qu'homme produit, je participe aux réunions techniques mensuelles de la direction du marketing pour définir les choix stratégiques de développement commerciaux, je collabore à la préparation des prochaines offres commerciales nationales, et je prépare les pages du prochain catalogue professionnel concernant mon secteur. Sur les points de ventes en région Bordelaise, j'organise la formation technique du personnel déjà en place pour répondre à cette évolution d'activité et j'apporte un soutien technique et commercial auprès des agences et de leurs commerciaux, et un appui technique auprès de leurs clients. Je garderai de cette expérience des compétences d'acheteur, de gestion de stocks, et de montages d'opérations de marketing. Mes bons résultats financiers amèneront le groupe SAINT GOBAIN à créer l'enseigne CLIM PLUS (30 agences en France)

1996 - 1998

Formateur en froid et climatisation à Cfa Du Btp sur Blanquefort, Création des cours dans le respect du référentiel du métier, création des contrôles et corrigés. Animation des sessions de formations et participations aux épreuves organisées par l'académie. Pendant 1 an, j'ai également remplacé un formateur à l'école d'architecture pour une section d'architectes d'intérieurs spécialisés en agencement de petit et moyen tertiaire

1994 - 1995

Chargé d'affaires en Maintenance Génie Climatique à Groupe Gcg-charbonnier., Création et développement commercial d'un service de maintenance et travaux. Les démarches commerciales consistent non-seulement à aller chercher la clientèle pour créer ce service, mais surtout à valoriser cette activité par la vente de travaux en plus des contrats de maintenances. Gestion des techniciens sur sites (5 au CEA du Barp - 1 à Thomson-CSF Pessac) plus 3 techniciens itinérants et des astreintes. Management et participation au recrutement des techniciens d'interventions et de maintenances. Gestion des équipes travaux et des sous-traitants nécessaires, souvent sur des sites protégés.

1993 - 1994

Collaborateur d'Expert à Cabinet Satec En Région Parisienne, Prise en charge dossier et cadre juridique particulier. Analyse des pièces écrites (CCTP - Études - Devis - Documentations techniques). Représentation de l'assuré et de la compagnie d'assurance lors des réunions d'expertises. Exactement comme pour un dépannage, recherche des éléments techniques qui prouveront une responsabilité. Préparation du rapport d'expertise qui sera validé par l'Expert agréé par le Tribunal. Impartialité, respect des procédures et du cadre juridique très strict tout au long du dossier.

1986 - 1990

VRP exclusif à Cnrh (comité National De Reclassement Des Handicapés), Rapidement, mes résultats conduisent mon employeur à me confier un département en autonomie. Puis une fois mon activité bien organisée, il me confiera 4 autres départements, et me demandera de recruter et de former des vendeurs débutants. Je deviendrai assez vite responsable du personnel et du matériel sur 5 départements, tout en gardant sous ma coupe nos gros clients que sont les grandes surfaces

1985 - 1986

Vendeur d'électroménager à But sur Tarbes, Je suis recruté pour vendre de l'électroménager, rapport à mon expérience chez Electrolux. Après 2 mois d'adaptation, à 2 vendeurs au rayon électroménager on réalisera 50% du chiffre d'affaire du magasin.

1985 - 1985

Vendeur à Saint Maclou sur Pau Puis à Tarbes, I s'agit d'un remplacement, et du premier emploi trouvé en sortant du service militaire. J'y ai découvert le travail en magasin et la clientèle qu'on doit fidéliser, il faut tout savoir faire mais c'est intéressant.

1983 - 1984

VRP exclusif à Electrolux sur Bordeaux, Uniquement rémunéré à la commission, j'ai tenu 1 an comme seulement 3% des vendeurs recrutés, avant de partir faire mon service militaire. C'est là que j'ai appris le commerce