

Robin R. - Né
69740 Genas
20 ans d'expérience
Réf : 1701020935

Ingénieur polytech bâtiment / conducteur de chantier

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Rhone Alpes, dans l'Ingénierie.

Formations

2000 - Ingénieur Polytech de Lille
Institut catholique de Lille

1997 : BTS BTP EV

Expériences professionnelles

2015- 2016 – 1 an

Responsable développement - SAUR (31) Réalisation d'une mission de développement commercial pour la centrale d'achat

2011- 2015 – 4 ans

Responsable chantier - Central In&Out (69) Au sein de l'entreprise Central In & Out, filière du groupe UTD, Maître d'oeuvre en BTP et bâtiment, j'ai eu pour mission de suivre des travaux au prêt d'entreprises du BTP, PME, industriels, ainsi que de réaliser de la prescription auprès d'architectes, de constructeurs. - Développer le CA de l'agence en concrétisant les ventes - Gérer le budget des chantiers - Gérer les offres produits et les dossiers commerciaux - Recruter & manager une équipe de 7 personnes Création & développement d'une agence : Elaboration & suivi des offres commerciales Recrutement & encadrement de : 7 personnes sur place Recrutement et prescription de : 65 nouveaux clients Contrôle satisfaction client : Zéro impayé, gestion des réclamations clients

2006-2011 – 5 ans

Conducteur chantier Bâtiment BTP - Gardeo (67) Dans l'entreprise Gardeo, spécialisée en maîtrise d'oeuvre pour l'extérieur et l'intérieur, j'ai été recruté pour suivre les chantiers dans l'Est de la France de Gardeo et de ses franchisés. L'objectif a été d'assister dans la conception, la vente et la réalisation de chiffre de chantiers clé en main. - Suivre les chantiers - Optimiser les process et rechercher les sources d'efficacités financières - Prescrire le réseau à des comptes clés, signature d'accord cadres - Contrôler les chantiers & garantir le service et la satisfaction client Gestion des chantiers de 10 agences : zéro procédure juridique Concrétisation de ventes : 65% en vente directe

2000-2006 – 6 ans

Chef adjoint agence second oeuvre extérieur - CJ Sarl (67) Dans l'entreprise CJ Sarl, spécialisée en maîtrise d'oeuvre pour l'extérieur en Alsace, j'ai créé et développé une agence et réalisé la conception, la vente et la réalisation de chantiers clé en main en B to C et B to B. - Gérer le budget d'une agence second oeuvre panier entre 20k€ & 150 k€ - Démarcher une clientèle haut de gamme de particuliers et de professionnels (siège d'entreprise, CHR...) - Concevoir, chiffrer et vendre des projets clé en main - Référencer et suivre les sous traitants & réaliser la maîtrise d'oeuvre des travaux en respectant les DTU - Acheter, négocier et approvisionner les matériaux sur les chantiers Ventes de projets haut de gamme clé en main Développement du CA d'un million d'euros & augmentation de la marge de 27% à 43%

1997-2000 – 3 ans

Chef de Projet Environnement - Ministère de l'Equipement (59) Pendant 3 ans, j'ai été en charge de coordonner des ingénieurs sur des projets spécifiques et de réaliser une étude sur la conception & la maintenance des espaces verts sur l'intégralité des autoroutes de France - Réaliser des études d'impact et grand paysage : élus, associations, différents corps d'Etat... : - Réhabilitation et projets neufs sur des linéaires routiers : RN 35, Autoroute A16, doublement de l'A1 - Modélisation des impacts du canal Seine nord : étude des zones à fort impact visuel et touristique - Développement de l'attractivité touristique avec la création de points d'intérêt paysage à la Réunion - Etudier sur le terrain avec une équipe de techniciens les problématiques financière technique et conceptuelle des espaces verts sur les autoroutes français Publication d'un Guide Technique National sur la conception et l'entretien des autoroutes pour la direction nationale de l'Equipement (SETRA) Triplement du budget environnement & paysage de l'Autoroute de la Maurienne 1995-1997- 2 ans - Chef d'équipes TP & maçonnerie - Hurstel (54) - Manager des chantiers & des équipes travaux pour des chantiers de TP, maçonnerie et espaces verts - Prescrire l'entreprise et ses références à des donneurs d'ordre : architectes, maires... Evolution du CA de 20% et de la rentabilité de +5% par an

Langues

- Anglais : professionnel parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Manager les ressources humaines
Gérer un portefeuille chantiers
Démarcher une clientèle haut de gamme de particuliers et de professionnels (siège d'entreprise, CHR...)
Concevoir, chiffrer et vendre des projets clé en main
Référer et suivre les sous traitants & réaliser la maîtrise d'oeuvre des travaux en respectant les DTU
Acheter, négocier et approvisionner les matériaux sur les chantiers
Réaliser des études d'impact et grand paysage
Suivre les chantiers

Informatique : pack office (Expert)

Centres d'intérêts

- Pratiques sportives : Plongée sous marine, Badminton, 10 ans de natation en compétition. Trecking : Ascension de sommets à 5 000 m.