

David P. - Né
69003 Lyon
16 ans d'expérience
Réf : 1706261521

Chargé d'affaires / ingénieur technico-commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Rhone Alpes, dans les Services Commerciaux, l'Ingenierie.

Formations

Licence de Physiques (1993) Université LYON I / Villeurbanne / bac+4
Baccalauréat C (1987) Lycée du Parc/Lyon
Formation continue (BASF) : négociation commerciale, management, organisation de la démarche commerciale, marketing et communication,...

Expériences professionnelles

Depuis février 2016

Responsable d'activité ATS-IG, entité d'ATS-BE-Groupe(CDI) Activités : BE structures/génie civil pour l'industrie/ouvrage d'art/bâtiments Compétences : Développement commercial, recrutement et management de l'équipe (ingénieurs et techniciens), maîtrise d'oeuvre, calculs de structures Clients : Ingénieries structures et procédés, maîtrise d'ouvrages,... Secteurs : Rhône-Alpes, Auvergne, PACA

2015

Chargé d'affaires Maxperlès et Cie (ABS) (CDI, interruption pendant la période d'essai (fracture de l'épaule))
Activités : Vente de résines d'étanchéité et de protection pour les réservoirs

2013-2014

Responsable commercial-chargé d'affaires Auvergne Bétons Spéciaux (ABS) (CDD 11 mois puis 7mois)
Activités : Entreprise de travaux spéciaux génie civil et bâtiments, Revêtement de sols industriels et décoratifs, Etanchéité, Compétences : Développement commercial(1,2M€ de nouveaux clients de 07/2013 à 07/2014), Management d'équipes et de projets,dossiers d'appel d'offres, devis, préparation et suivi de chantiers, conduite de travaux Clients : maitres d'ouvrage, maitres d'oeuvre, entreprises générales du bâtiment et génie civil, Secteur : Rhône-Alpes, Auvergne Exemple : chantier de réparation des ouvrages GC du tramway de Clermont-Ferrand (réparation du pont de Neyrat, et réparation divers : 500k€) étude de prix, négociations, préparation de chantier, planning, suivi du chantier, réception, DOE. Résultat : délai tenu (alors que MO et MOE pensait cela impossible), satisfaction du client, obtention d'un marché à bons de commande GC et des marchés suivants, consultation technique de la MOE pour des réparations des ouvrages tramways dans d'autres villes. Le MO voulait me donner la réparation du viaduc Saint Jacques (6,5M€).

2007-2013

Ingénieur technico-commercial BASF Constructions Chemicals (CDI) Activités : Commercialisation de produits de chimie du bâtiment (mortiers, résine de sols, peinture de protection) Compétences : Développement commercial (300k€ en 2007, 800k€ en 2012), création et animation d'un réseau de négociants partenaires, préconisation auprès des applicateurs et prescription auprès des donneurs d'ordre. Clients : Entreprises de travaux spéciaux, Majors du BTP, Secteur : Rhône-Auvergne

2002-2007

Technico-commercial MAXIT France (Heidelberg cement) (CDI) Activités : Commercialisation de produits BTP (second oeuvre) Compétences : Développement commercial (50k€ en 2002, 950k€ en 2007), création et animation d'un réseau de négociants partenaires, préconisation auprès des applicateurs et prescription auprès

des donneurs d'ordre. Clients : Entreprises GO, carrelage, peintures et ravalement, façades Secteur : Entreprise BTP du Rhône

2000-2002

Responsable gros oeuvre négoce de matériaux BERNARD MATERIAUX (négoce de matériaux) Activités : Négoce de matériaux de construction et de carrelage Domaine de compétences : Responsable du centre de profit, gestion d'une équipe de 5 personnes, commercial, conseils techniques auprès des entreprises. Clients : entreprises du bâtiment Secteur : Lyon et ouest lyonnais

Langues

- Anglais : lu et compris parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Responsable d'activité

Chargé d'affaires

Ingénieur technico-commercial

Responsable gros oeuvre négoce de matériaux

Informatique : Pack office, AutoCAD, CRM

Normes : NF EN1504, NF EN206-1, EC2, EC5, divers DTU (gros et second oeuvres)

Calculs de structures (Excel)

(Expert)

Centres d'intérêts

- Sport : sortie de vélo entre amis

Autres : familles, BD, musique