

Cyril B. - Né
77140 Nemours
16 ans d'expérience
Réf : 1708211630

Commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

Mai 2005 :

Formation Management à l'ORT, Paris 6° (75)

Juin 1998 :

LICENCE DE GESTION ADMINISTRATIVE à l'université Paris XII, Créteil (94)

Juin 1997 :

BTS MAINTENANCE INDUSTRIELLE au lycée Jean Macé, Vitry-sur-Seine (94)

Expériences professionnelles

De novembre 2010 à juillet 2015

Responsable Commercial et technique Société PROROL (fabricant de fermetures) spécialisée dans la fabrication de rideaux métalliques, volets roulants et châssis Aluminium : - Mise en place de stratégies commerciales et suivi clients : Développement d'une clientèle d'installateurs sur l'ILE DE FRANCE Préconisation technique auprès des MOA et Architectes Reprise d'un réseau de client constitué auparavant (évolution du CA 165 K€ en 2011 à 320 K€ en 2014) Typologie client : Artisans, TPE/PME fenêtre/vérandas - Chargé d'affaires et travaux : Gestion d'affaires spécifique compte Ingedep (travaux magasins comme Monoprix ou Carrefour), Moma Group (réhabilitation de façade restaurant et club), conseil technique et négociation en fonction des besoins, aide à la prise de décision en adéquation avec l'implantation des produits. Gestion d'appel d'offres, négociation/conseil, planification des coûts et offre de prix, installation et suivi chantier. - Développement et mise en application des fabrications. - Suivi des prestataires complémentaires, choix et négociations en fonction des besoins techniques.

D'octobre 2007 à septembre 2010

Représentant Commercial et technique Société PROFERMEX (fabricant de fermetures): - Prospection et vente de produit de fermeture 400K€ en 2007 à 750K€ en 2010, secteur ILE DE FRANCE - Coordinateur commercial et fournisseur : Suivi prospects et clients, aide à la réalisation des objectifs par support technique ou fiche produit. - Management de personnes : Représentants et Opérateurs Techniques. - Suivi de fabrication et mise en place du process de fabrication. Gestion des délais, des coûts et fournisseurs liés à la fabrication des fermetures

De septembre 1999 à 2007

Responsable Maintenance Société SEMI FERMETURES (fabricant de fermetures pour l'industrie et le commerce) : - Gestion du service Qualité et du Service Après Vente : Mise en place de process et de suivi maintenance corrective et préventive, gestion de la collecte d'information SAV pour amélioration de la fabrication. - Management d'une équipe de 6 personnes : Contrôleurs qualités des produits finis. - Développement et intégration de nouveaux produits et mise en place de certification EN : Etude de prix, recherche de fournisseurs, synthétisation des informations et mise en place de nouveaux organes de commandes (motorisations et automatismes)

Atouts et compétences

Mise en place de stratégies commerciales et suivi clients
Prospection et vente de produit de fermeture
Chargé d'affaires et travaux
Développement et mise en application des fabrications.
Suivi des prestataires complémentaires, choix et négociations en fonction des besoins techniques
Coordinateur commercial et fournisseur
Management de personnes
Suivi de fabrication et mise en place du process de fabrication
Gestion du service Qualité et du Service Après Vente
Informatique : ReynaPro, Word, Excel, Internet. (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Rénovation de ma maison, association petites pieuvres sensation cocon pour enfants prématurés.