

Benoît C. - Né
69005 Lyon
37 ans d'expérience
Réf : 1709210641

Charge d'affaires en electricite

Ma recherche

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

Formations

1985/1986 : DESS de Management, Gestion et Comptabilité en cours du soir (Conservatoire National des Arts et Métiers)

1978/1979 : DUT de Techniques de Commercialisation et Gestion (IUT de Caen)

Expériences professionnelles

2016 à ce jour

BUREAU D'ETUDE Ingénierie ATS BE (69) ► Business Unit Manager en Prestation Responsable de l'entité CFO/CFA (Prestation, Forfait) - Suivi opérationnel et commercial des 15 consultants missionnés (points périodiques, besoin en formation), - Gestion et Suivi financier de l'activité - Suivi des interlocuteurs directs (gestion relations clients), - Prospection de nouveaux clients, - Actions commerciales (recherche nouveaux besoins, relation commerciale, actions d'avant-vente, élaboration de propositions ...) - Évaluation des collaborateurs sous ma responsabilité - Recrutement de collaborateurs (Sourcing, pré-sélection et recrutement des candidats)

2013-2016

MELEC-AP2CS (69) CFO/CFA ► Chargé d'Affaires Chiffrage : Chiffrage d'appel d'offres en bureau d'étude ainsi que de devis courants jusqu'à 1M€ en électricité tertiaire, industrielle (CFO/CFA) - Maintenance et Dépannage - Utilisation de Logiciel de chiffrage APIBAT Batigest et Excel. Préparation des chantiers (Constitution des dossiers de travaux - Vérification des EPI - Etablissement des plannings de travaux - Consultations et achats de marchandises - Définition des moyens humains, matériels et outillages - Commercial de proximité. Suivi de travaux : Suivi et participation aux réunions de chantiers jusqu'à la levée de réserves - Gestion et planification du personnel - Encadrement de 2 Chefs de Chantier et 6 Electriciens - Approvisionnement du matériel - Respect des coûts de mise en oeuvre en regard des chiffreages - Recadrage et respect des plannings - Contrôle de la coordination des travaux - Suivi des règles d'hygiène et de sécurité ainsi que des sous-traitants - Etablissement et validation des situations et des factures de fin de mois - Constitution des DOE. Résultats : Carnet de Commandes en cours de 1 M€ sur l'exercice 2015

2012-2013

G.F.C Informatique (42) ► Directeur Régional des Ventes Management Commercial d'une équipe de 10 Commerciaux Géographiques et Grands Comptes sur les Départements 69,42 et 43 Développement des Grands Comptes et optimisation des référencements en implémentant des logiciels, de la formation ainsi que des audits. Conduite de projets de stratégie commerciale et Développement des partenariats avec des prestataires informatiques Résultats : Dépassement des objectifs en moyenne de 115% en CA et 110% en Marge

2006-2012

ELECTRICITE GENERALE PEILLARD (42) ► Directeur d'Etablissement Rachat en 2006 d'une Entreprise d'Electricité Générale de 30 années d'existence, dotée de 10 personnes et spécialisée en Marchés Publics (Qualifiée QUALIBAT E2 - C2) dans la réhabilitation de Bâtiments (Courants Forts et Faibles - Ventilation - Désenfumage) pour le compte d'Administrations, de Collectivités Locales et de Bailleurs sociaux Résultats : C.A

réalisé sur l'exercice 2010 : 800 K€ - 2009 : 780 K€ - 2008 : 1 050 K€ Cession fin 2011 de cette Société à 4 Collaborateurs

2004-2006

IBC DIALOG Informatique (14) ► Directeur d'Agence et Associé du Groupe IBC Dialog Encadrement et Gestion d'un centre de profit de 15 collaborateurs (Administratif, Technique et Commercial) réparti sur 2 sites sur la vente en magasin et terrain de produits multifonctions numériques, micro-informatique Apple, Compaq avec la gestion d'un copyservice. Résultats : C.A. réalisé de 2 M € sur l'exercice 2004 /2005 avec une progression de Marge de 15 %.

2000-2004

TOSHIBA-France (75) ► Chef de Ventes - Vente Directe en Ile de France Management Commercial de 7 Ingénieurs Commerciaux chargés de la vente de solutions d'impression numériques et d'outils logiciels liés à l'impression et à l'archivage de documents : - Evaluation et respect des objectifs (CA, marge, quantités) par l'élaboration d'une stratégie commerciale et marketing pour la conquête de nouvelles parts de marché : CA de 2,5 M€ réalisé en 2003 (objectif : 2,1 M€) et progression de 17% au niveau de la marge. Résultats : Sur 4 équipes Géographiques - Grands-Comptes couvrant le secteur de l'Ile de France 3 années consécutives (2001-2002-2003) mes collaborateurs et moi avons été récompensés comme la meilleure équipe en CA et marge de la Vente Directe Ile de France

1993-2000

RICOH- France (76 et 14) ► Directeur Commercial - Direction Régionale de Rouen et Caen Mise en place avec mon équipe commerciale dotée de 35 collaborateurs d'une stratégie et de ses moyens pour la conquête de parts de marchés. Le chiffre d'affaires vente équipements a progressé en 1999 de 10% dont 75% en new business avec une croissance simultanée de 16% du revenu service. - Accompagnement intensif en clientèle afin de jouer un rôle fédérateur dans l'implication, l'adhésion et la montée en compétence des ingénieurs vers une clientèle de clients Grands Comptes, d'imprimeries intégrées et de reprographes avec des cycles de ventes à moyen et long terme et des négociations multi-interlocuteurs (réponses aux appels d'offres, accords cadres). - Recrutement des ingénieurs commerciaux, propositions d'évolutions de carrières et de salaires. Définition et planification de moyens, analyse des besoins en formation. - Résultats : CA 1999 : 11,5 M€ Marge : 2.3 M€ (objectif de 10,6M€ et 1,45 M€)

1988-1992

RICOH- France (76) ► Chef de Ventes Grands Comptes - Direction Régionale de Rouen L'application des règles de Management d'équipe ainsi que mes actions personnelles en clientèle m'ont permis de faire progresser le CA et la Marge dès la première année. Management Commercial de 8 Ingénieurs Commerciaux en Comptes Stratégiques et Grands Comptes Régionaux. - Résultats : CA de 1992 dépassé de 28%.

1983-1987

RICOH- France (14) ► Ingénieur Commercial Grands Comptes sur Caen Spécialiste Marché Flottes sur la Basse-Normandie - Résultats : Progression de CA de 400 K€ à 1 M€ de 1985 à 1987

1980-1983

XEROX - France (76) ► Ingénieur Commercial - Direction Régionale de Rouen Ingénieur des Ventes : Ventes directes à Rouen puis Grands Comptes et Comptes Stratégiques sur Le Havre

Langues

- Anglais et Espagnol professionnel parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

*** Management**

Gestion d'un compte d'exploitation - Elaboration des budgets - Techniques d'animation d'équipes - Mise en oeuvre d'une stratégie commerciale - Accompagnement terrain - Conseil dans la conclusion d'affaires - Gestion des ressources humaines - Recrutement - Marketing et statistiques -Animation des réunions - Formation, évaluation et suivi commercial - Recouvrement de créances

*** Commercial**

Direction, management, contrôle et animation d'équipes commerciales - Gestion de l'activité commerciale et mise à

jour de fichiers clients sur outils CRM SIEBEL - Réponses aux procédures d'appel d'offres - Etude financière - Veille concurrentielle - Prospection physique et téléphonique - Droit commercial (Réglementation du commerce national et international)

Informatique : Maîtrise de Windows et de Microsoft Office, Internet, Color Profiler Suite, Print Shop Mail, Micropress, Planet Press, Command Work Station sur Fiery, Prineo et Apibat Batigest (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Badminton (licencié FFBA, compétition)
Plongée en bouteille Niveau 2