

**Didier D.** - Né le 04/02/1973

**92000 Nanterre**

**18 ans d'expérience**

**Réf : 1712200632**

## **Charge d'affaires / responsable technico-commercial**

### **Ma recherche**

---

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

### **Formations**

---

2017 FORMATION SANTE SECURITE à l'INRS

1995 DUT GENIE THERMIQUE ET ENERGIE à VILLE D'AVRAY (92)

### **Expériences professionnelles**

---

#### **2016-2017**

GESTION DE PROJET - Extension et restructuration complète d'un Pavillon de 180m<sup>2</sup> (92) - Réalisation des plans d'extension, d'aménagement intérieur, passage des réseaux - Sélection des entreprises et des matériaux - Pilotage du chantier, management et supervision des équipes intervenantes pour le lot gros oeuvre - Exécution des travaux de second oeuvre

#### **2015-2016**

PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE DE NEGOCE DE CONDUITS DE FUMEEES (92) - Etude de marché - Sélection des fournisseurs - Recherche de locaux - Recherche de financement - Elaboration d'un business plan

#### **2009-2015**

METALOTERM à Champs sur Marne (77) Filiale France de EOntop (Fabricant Hollandais de cheminées métalliques) De 2012 à octobre 2015 - Gestion de la filiale France - Définition de la politique commerciale - Mise en place de reporting, de suivi d'indicateurs, et remontée d'informations auprès de la maison mère - Développement d'outils marketing pour la France - Elaboration et suivi du budget et des marges - Prospection, fidélisation clientèle, négociation des conditions annuelles de tarification et des BFA - Etudes techniques, élaboration des offres commerciales, gestion des chantiers (Réunions, PPSPS,..) - Formation, management de l'équipe France (4 personnes) et des équipes sous-traitantes - Gestion de la logistique (stocks, approvisionnements à partir des Pays-bas, livraisons chez clients finaux) Résultat : augmentation du CA de 5 % par an De 2009 à 2012 - Responsable technique et commercial/Chargé d'affaires - Etudes techniques, réalisation des devis et suivi des propositions commerciales - Mise en conformité des chaufferies gaz/fioul, moyennes et grosses puissances - Planification et pilotage des chantiers, respect des coûts, respect des délais - Suivi d'une clientèle de fumistes, chauffagistes, industriels, négoce - Création et Animation des formations techniques et commerciales - Management de l'équipe administrative (2 personnes)

#### **2007-2009**

FRANCE CONDUIT à Chilly Mazarin (91) Consultant technique et commercial pour les professionnels des conduits de fumée Gestion des affaires : - Métrage sur chantier, études techniques, dimensionnement des conduits, veille réglementaire - Suivi des propositions commerciales, veille concurrentielle - Pilotage des chantiers: planification de la production par une unité en interne, planification des interventions sur site, gestion des sous-traitants

### **Langues**

---

- Anglais : niveau professionnel parlé: scolaire / écrit: notions

## Atouts et compétences

---

GESTION DE PROJET  
CRÉATION D'ENTREPRISE DE NÉGOCE DE CONDUITS DE FUMÉES  
RESPONSABLE TECHNIQUE ET COMMERCIAL  
CHARGE D'AFFAIRE  
CONSULTANT TECHNIQUE ET COMMERCIAL  
DÉVELOPPEMENT DE PROJET (Expert)

## Permis

---

B et C

## Centres d'intérêts

---

- - Sports : Surf, Ski hors piste, Parapente, Trail, Cyclisme, Capoeira
- Voyages : Découverte de différentes cultures en mode randonnée (Asie principalement)
- Musique : rock, jazz, classique, pratique de la guitare et du chant (animation d'atelier pour enfants en crèche et maternelle)
- Aménagement intérieur, décoration