

**Thierry R. - Né**  
**78310 Maurepas**  
**27 ans d'expérience**  
**Réf : 1803121222**

## **Responsable système qhse**

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans le Contrôle technique et sécurité, l'Environnement.

### **Formations**

---

2018 Responsable système QHSE (RNCP, niveau II), Ifocop Saint-Quentin en Yvelines.

1995 Ingénieur CESI Informatique Industrielle, option Management de projets, à Evry.

1983 Spécialisation en techniques micro-ondes en aérospatial, à l'IUT de Ville d'Avray.

1982 DUT Génie électrique, option Electronique, à l'IUT de Toulon.

1979 Baccalauréat Mathématiques - Sciences Physiques, académie de Grenoble.

### **Expériences professionnelles**

---

#### **2010-2016**

Professeur de Mathématiques - Sciences Physiques (EN 78 & Cours Ado)

#### **2003-2007**

Manager EMEA pré/post vente solutions transmission par Faisceaux hertziens (Nortel Strategic & Commercial Marketing, Chateaufort)

#### **2000-2003**

Manager EMEA avant-vente solutions transmission (Nortel TSS, Chateaufort)

#### **1995-2000**

Ingénieur Intégration/ Validation GSM BTS (Nortel R&D, Guyancourt)

#### **1989-1993**

Technicien SAV Instrumentation électronique (Elexience, Verrières-le-Buisson)

### **Atouts et compétences**

---

Système QHSE : Définir et gérer un système QHSE - Elaboration et suivi d'un plan d'actions - Veiller au respect de la réglementation (visites de contrôle, conseils de prévention) - Accompagner les entreprises dans la validation à un label qualité (ISO, Afnor, NF, Afaq) et/ou aux normes (ISO9001/ISO14001/OHSAS18001...).

Marketing opérationnel : en charge de l'analyse économique des marchés, de la veille technologique, et des relations avec les partenaires.

Gestion/Management de projets internationaux : coordonnateur/facilitateur des activités pré/post vente de solutions Telecom (produits et services) en zone EMEA : présentation/workshop client, cotation/BoQ, support end-to-end solution, négociation des contrats (clauses techniques et commerciales), suivi du projet post-implémentation.

Commercial/Vente : Mise en place, suivi et contrôle d'activité : élaboration d'un prévisionnel, suivi des marges, analyse du résultat - Reporting des chiffres clefs : activité et résultats - Sur les appels d'offres structurés, répondre d'un point de vue technique, commercial, financier et humain, puis défendre cette solution formalisée face au client.

Technique : Définir et réaliser les programmes d'Intégration/Validation de systèmes électroniques : établir et gérer

un budget, tester la conformité des produits aux normes techniques (RF, CEM, mécaniques, climatiques), respecter les objectifs de coûts, délais, et qualité - Etude, réalisation, tests et recette client d'aériens dans la gamme de fréquences 200MHz-20GHz - Remise en service on/off site de systèmes électroniques professionnels.

Pédagogie : Enseignement des sciences Mathématiques et Physiques (adultes et adolescents). (Expert)