

Bertrand H. - Né
22100 Taden
34 ans d'expérience
Réf : 1807101028

Responsable bureau d'etudes

Ma recherche

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

Formations

DUT génie civil à RENNES
Baccalauréat série E
Dessin assisté par ordinateur sur AUTOCAD

Expériences professionnelles

2014 à ce jour

Agent commercial indépendant vente B to B de menuiseries aluminium REYNAERS, marchés publics. • Prospection commerciale • Devis sur logiciel LOGIKAL • Plans de réservations et exécutions sur AUTOCAD. • Commandes profilés et produits verriers. • Fiches de fabrication pour la production

2012-2014

Chargé d'affaires GLAVEROUEST ALU fabrication et pose de menuiseries Aluminium. • Suivi commercial, prospection de nouvelles affaires. • Devis sur progiciels métier LOGIKAL et DELTALOG pour la gamme TECHNAL. • Dossiers d'appels d'offres, mémoires techniques. • Négociation jusqu'à signature. • Préparation du dossier technique après signature des marchés. • Commandes de matières premières, alu, produits verriers etc... • Prises de côtes, réception des supports. • Débits, mise en fabrication des menuiseries pour l'atelier de fabrication. • Suivi de chantier.

2004-2012

Gérant de la société GLAVEROUESTALU fabrication et pose de menuiseries aluminium. 30 personnes, CA de 4 Millions d'Euros. • Développement commercial de l'activité, marchés publics et privés montant moyen 400 000 E • Création d'une activité à l'export dans les îles Anglo Normandes réalisation de chantiers de plus de 1Million d'Euros. • Devis pour l'activité export. • Plans et calcul des murs rideaux pour l'activité export suivant BS et CWCT. • Suivi chantiers export.

1993-2004

Directeur de l'établissement secondaire GLAVEROUEST SA, SAINT MALO Fabrication et pose de menuiseries aluminium, négoce de produits verriers

1989-1993

Chef de service OMNIUM de MIROITERIE au Mans Responsable de l'activité de fabrication et pose de menuiseries aluminium, service de 20 personnes

1986-1989

Contrôleur technique SOCOTEC agence de SAINT MALO

1983-1986

Conducteur de travaux TCE QUILLE Caen filiale de BOUYGUES

Langues

- Anglais : lu, parlé, écrit TOEIC 665 parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

- Suivi commercial, prospection de nouvelles affaires.
- Devis sur progiciels métier LOGIKAL et DELTALOG pour la gamme TECHNAL.
- Dossiers d'appels d'offres, mémoires techniques.
- Négociation jusqu'à signature.
- Préparation du dossier technique après signature des marchés.
- Commandes de matières premières, alu, produits verriers etc...
- Prises de côtes, réception des supports.
- Débits, mise en fabrication des menuiseries pour l'atelier de fabrication.
- Suivi de chantier
- Développement commercial de l'activité
- Devis pour l'activité export.
- Plans et calcul des murs rideaux pour l'activité export suivant BS et CWCT. (Expert)

Centres d'intérêts

- Activités nautiques, voile, cinéma.