

Jérôme L. - Né
33700 Merignac
23 ans d'expérience
Réf : 1904150729



Chargé d'affaires grands comptes

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Aquitaine, dans les Services Commerciaux.

Formations

1997 : Bac +2 à CESI (Centre d'Etudes Supérieures Industrielles)
Diplôme d'Etudes Supérieures en Organisation et Gestion de la Qualité

1995 : Bac +2
Brevet de Technicien Supérieur en Gestion de Production industries des matériaux souples

1992 : Bac
Baccalauréat F 1 en Productique

Expériences professionnelles

2005 - 2018 :
CHARGÉ D'AFFAIRES GRANDS COMPTES
Accompagnement technique des Responsables Commerciaux
Mise en place d'une offre globale (produits et services) chez les clients majeurs
Mise en place de marchés annuels
Veille concurrentielle, sourcing fournisseurs, tendance du marché, ...
Gestion de projets

1998 - 2005 :
ENCADREMENT DU POLE RESPONSABLE DE PROJETS
Encadrement du service : quatre personnes et une assistante commerciale
Responsable de la formation technique
Gestion de projets

1998 - 2002 :
RESPONSABLE DU PARTENARIAT AUTOMOBILE
RESPONSABLE DU PARTENARIAT AUTOMOBILE avec l'écurie de FORMULE 1 PROST GRAND PRIX
Responsable de la réalisation et de la mise en place de l'ensemble de la communication graphique de l'écurie :
logotage des voitures, des camions et des stands, signalétique de l'usine de Guyancourt, showroom de
présentation, évènements, ...

1995 - 1998 :
ANIMATEUR QUALITE
Mise en place de la norme ISO 9002 : rédaction du manuel qualité, des procédures et des modes
opératoires, ...

Atouts et compétences

Communication Point de Vente, PLV, Signalétique, Marquages Techniques

DEVELOPPEMENT ET GESTION DE PROJETS

- Prise de brief et qualification de la demande
- Accompagnement technique de l'équipe commerciale
- Elaboration du process de fabrication et de la sous-traitance
- Définition des besoins d'achats en matières premières, accessoires, consommables et sous-traitance

Chiffrage

- Rédaction de l'offre de prix
- Traitement des commandes client
- Relais des services internes : planning, achat, production
- Déclenchement des achats
- Elaboration des Ordres de Fabrication
- Pilotage des prestations de sous-traitance
- Gestion des litiges
- Suivi des couts, contrôle des marges
- Proposition de solutions alternatives
- Sélection et référencement des sous-traitants
- Veille technologique et concurrentielle
- Participation à l'élaboration du Business Plan

RELATION CLIENT

- Interlocuteur privilégié
- Organisation des visites sur site
- Gestion des BAT machine
- Visite client
- Conseiller technique

MANAGEMENT

- Organisation et gestion du service
- Recrutement
- Formation technique des Responsables de Projets juniors et des équipes commerciales
- Encadrement de quatre responsables de projets et d'une ADV

Permis

Permis Permis B

Centres d'intérêts

Sports Course à pied, roller, VTT
Randonnée, sports mécaniques, ski alpin