

Philippe B. - Né
92400 Courbevoie
30 ans d'expérience
Réf : 1906111502

Responsable commercial

Ma recherche

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

Formations

2018 : à CIDF (78)

Exploitation & logistique de sites et centres de profits Formation générale en logistique, Exploitation technique/Opérationnel & gestion financière de sites et centres de profits

2018 :

Vente en B to B & B to C - Pilotis/CIDF (78)

- Formation générale en vente pour particuliers et professionnels
- 4 Modules d'applications/méthodes de vente
- Expertise clients Professionnels et Particuliers

2018 : sur Limoges

Assainissement - Office International de l'Eau - Formation générale - Eau/Assainissement/Environnement - Réseaux & Stations

2018 : à Centre d'Enseignement Technique Supérieur pour l'Industrie & la Métrologie de Précision

Formation générale en "contrôle qualité" : Contrôles, Essais / Qualité & méthodes

1985 : Bac +2 à Lycée Professionnel VAUBAN sur Courbevoie

BTS MI (Maintenance industrielle)

1983 : Bac

Baccalauréat F1 : Filière Technique (Construction & Productique Mécanique)

Expériences professionnelles

01/2015 - 2018 :

Responsable Commercial Syndics de copropriété IDF chez Société Iss Hygiène Et Prévention France

- Visites techniques/Métrés/Etudes de faisabilité
- Réalisation des devis/Contrats/offres commerciales
- Commercialisation de produits & prestations de services
- Suivi/Relance/fidélisation des clients Syndics et particuliers
- Responsable du développement commercial secteur 78/92/95
- Gestion & suivi des dossiers clients (réclamations, litiges, recouvrements)
- Recrutement de nouveaux collaborateurs/formation terrain/tutorat /management

11/2008 - 2014 :

Responsable Commercial/Adjoint Chef d'agence chez Lyonnaise Des Eaux France (groupe Suez Environnement)

- Gestion & suivi des devis et commandes
- Commercialisation de produits & prestations

- Suivi technique des interventions & prestations
- Réalisation des devis/Contrats/offres commerciales
- Management & suivi d'une petite équipe commerciale
- Responsable du Développement Commercial de l'agence
- Suivi & mise à jour des reportings activités et tableaux de bords
- Gestion & suivi d'un budget annuel de 3 M€ pour des prestations de services

11/2003 - 2008 :

Chef de Service Clients/Responsable Service clients chez Parisienne Des Eaux/eau & Force Filiale De Lyonnaise Des Eaux France (groupe Suez Environnement)

Chef de Service Clients

- Gestion de la Cellule Assainissement
- Gestion du Service Relève & Enquête
- Gestion du Service Intervention Plombier

Responsable Service clients

Pour le compte de la Ville de Paris (SAP)

- Gestion et organisation du service
- Intervention terrain avec les collaborateurs
- Contrôle Qualité, délai de la prestation, facturation, ...
- Relation directe clients SAP (Assainissement de Paris)

01/1998 - 2003 :

Responsable Production chez Sté Dcm (matériel & Conception De Machine Imprimerie & Mécanique De Précision)

- Ajustage, montage, contrôle, essais, mise au point ...
- Suivi de la qualité des produits finis et livrés aux clients
- Petite maintenance de 1er niveau et suivi des matériels clients
- Gestion et organisation d'une petite équipe (4 à 6 personnes)
- Montage, contrôle, essais
- Relation clientèle produits

11/1990 - 1996 :

Responsable du Service Contrôle Qualité (2 personnes)/Contrôleur de Fabrication P3 chez Sté Sistem Aero

Responsable du Service Contrôle Qualité (2 personnes)

- Relance & gestion de la sous-traitance (Délai, Qualité, Problème divers, ...)
- Formation & suivi des nouveaux contrôleurs

Contrôleur de Fabrication P3

- Contrôle des entrées et sorties des matériels
- Contrôle de la fabrication interne/externe (prototypes, séries, outillages, ...)

1986 - 1990 :

Technicien Polyvalent P2-P3 chez Joco France Technique (boîtiers Rotatifs Johnson Pour Papeterie & Mécanique De Précision)

Technicien Méthode/Production/Contrôle

Atouts et compétences

- Visites techniques/Métrés/Etudes de faisabilité
- Réalisation des devis/Contrats/offres commerciales
- Commercialisation de produits & prestations de services
- Suivi/Relance/fidélisation des clients Syndics et particuliers
- Responsable du développement commercial secteur 78/92/95
- Gestion & suivi des dossiers clients (réclamations, litiges, recouvrements)
- Recrutement de nouveaux collaborateurs/formation terrain/tutorat /management

Permis

Permis Permis B