

Guillaume P. - Né
71460 Genouilly
36 ans d'expérience
Réf : 1907040744



Responsable service après-vente

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Bourgogne-Franche-Comté, dans les Services Commerciaux.

Formations

1987 :

Formation continue en mécanique et hydraulique

Expériences professionnelles

02/2018 - 2018 :

Responsable S.A.V. chez Framateq Manutention : Concessionnaire Manitou / Toyota

- Exploitation du potentiel client secteur (vente prestation et service, règlement litige)
- Gestion du service après-vente soit 4 techniciens Après-vente.
- Gestion de l'atelier intégré soit 2 techniciens
- Gestion du magasin et comptoir de vente des pièces détachées

2009 - 2017 :

Responsable d'Agence chez Designa France : Système De Contrôle D'accès Et De Péage Pour Parcs De Stationnement

- Suivi des clients grand compte (Vinci, Effia, Q-park ...)
- Réponse et suivi des appels d'offres des marchés publics
- Installation et suivi chantier
- Recrutement, motivation et évaluation des performances de l'équipe
- Elaboration et suivi du plan annuel (CA, marge)

2005 - 2009 :

Responsable d'Agence chez Axioneo (locarhône) : Location De Matériel Pour Les Professionnels Du Btp Et De L'industrie

Responsable d'Agence : Mise en place, ouverture, lancement et développement commercial d'une nouvelle agence Axioneo Lyon nord

- Développement d'actions de fidélisation client
- Recrutement, suivi des formations, motivation et évaluation des performances de l'équipe
- Réception et suivi des contrôles périodiques obligatoires

2004 - 2005 :

Responsable régional après-vente: (Agence d'Orléans) chez Still Et Saxby (constructeur Chariot élévateur)

Sous la direction du directeur national SAV: gestion du service après-vente soit 58 collaborateurs répartis sur les agences du Mans et Orléans:

- Mise en application du plan d'action commercial d'entreprise
- Suivi et optimisation des indicateurs clef de performance
- Elaboration de contrats régionaux

- Développement d'actions de fidélisation client
- Recrutement, suivi des formations, motivation et évaluation des performances de l'équipe
- Contrôle et suivi des procédures qualité

1997 - 2004 :

Responsable service après-vente chez Jungheinrich France (constructeur Chariot élévateur)

- Elaboration et suivi du plan annuel (CA, marge et productivité)
- Management d'une équipe de 23 personnes
- Exploitation du potentiel client secteur (vente prestation et service, règlement litige)
- Gestion des investissements et des formations (matériel, véhicule, formation interne et externe)
- Correspondant qualité (transmission et mise en application des procédures et instructions de travail, suivi des audits interne)

1991 - 1999 :

Inspecteur technique/Technicien formateur chez Still Saxby (constructeur Chariot élévateur)

Inspecteur technique

- Encadrement et suivi technique des techniciens après vente
- Suivi technique des clients grand compte
- Mise en place de contrats spécifiques
- Gestion des garanties et suivi des résultats full service
- Conseil technique auprès de la force de vente

Technicien formateur

- Formation technique produit et assistance terrain de vingt six techniciens après vent

1990 - 1991 :

Technico-commercial chez Fica (ste De Négoce En Fournitures Industrielles)

- Suivi et développement d'un portefeuille clients pour la vente de fournitures industrielles (air comprimé, hydraulique, outillages et consommable)

1987 - 1990 :

Technicien après vente chez Still Et Saxby (constructeur Chariot élévateur)

Entretien et dépannage de chariot élévateur et de système de manutention

1982 - 1987 :

Mécanicien aéronautique chez Marine Nationale

Base: Hyères Nîmes Lorient. Entretien et réparation de moteurs, circuits hydrauliques et cellules sur Breguet Alize, Fouga, Etendard

Logiciels

Office, AS 400, Sap

Atouts et compétences

- Exploitation du potentiel client secteur (vente prestation et service, règlement litige)
- Gestion du service après-vente
- Gestion de l'atelier
- Gestion du magasin et comptoir de vente
- Suivi des clients grand compte
- Réponse et suivi des appels d'offres des marchés publics
- Installation et suivi chantier
- Recrutement, motivation et évaluation des performances de l'équipe
- Elaboration et suivi du plan annuel (CA, marge)

- Développement d'actions de fidélisation client

AUTRES

Habilitation électrique BC, B2V, BR BTA-BTB, H0V HTA

Permis

Permis Permis B, Permis CACES cat. 1, Permis CACES cat. 3, Permis CACES cat. 5, Permis CACES cat. 6, Permis CACES cat. 7