

Jean-luc R. - Né

--

20 ans d'expérience dont 1 à l'étranger

Réf : 1910141114

Ingénieur technico commercial / chargé d'affaires

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans l'Ingenierie.

Formations

1992 : Bac +5

Diplôme d'ingénieur ARTS et METIERS

Expériences professionnelles

2015 - 2019 :

Technico-commercial / Chargé d'affaires chez Ctmd

PME en sous-traitance, découpe, mécanosoudure, chaudronnerie acier, inox, alu, 25 personnes / IMCG, PME en sous-traitance, découpe, mécanosoudure, chaudronnerie, usinage, 25 personnes / Berthier Alpes, PME en sous-traitance, mécanosoudure, usinage, 2

-Prospection, visite de la clientèle, fidélisation

-Suivi complet des dossiers depuis la prospection jusqu'au règlement, en passant par les devis et les approvisionnements (matière, sous-traitance, transports,...)

1996 - 2015 :

Directeur technique et commercial chez Serma Industrie

PME en sous-traitance mécanique générale, 40 personnes

Responsable du pilotage de l'activité (usinage moyennes et grandes dimensions, pièces unitaires et petites séries, mécano-soudure (procédés qualifiés), rechargement dur, montage, réparation,...)

-Mise en place de la stratégie commerciale pour faire face aux enjeux de la Société

-Prospection et élargissement de la clientèle par le biais de salons professionnels de sous-traitance, (MIDEST, RIST, journées de sous-traitance compétitives,...) :

-± 40 % de clients en plus.

-Management de l'outil de production.

-Supervision du fonctionnement du site industriel

1995 - 1995 :

Directeur de production chez Faab Industrie

PME dans la production de plaques d'immatriculation, 25 personnes

1995 - 1995 :

Directeur de production chez Capsules Scheide

Production de capsules de bouchage et de surbouchage, 25 personnes

Optimisation des performances et augmentation des productions de 30% sur 2 ans

1994 - 1994 :

Ingénieur chargé d'affaires chez Tiflex

spécialiste dans la fourniture de machines et matériel de marquage

1993 - 1993 :

Ingénieur Généraliste chez Société Voltaïque D'électricité sur Ouagadougou, Burkina Faso
volontaire au service national actif

Atouts et compétences

- Prospection, visite de la clientèle, fidélisation
- Suivi complet des dossiers depuis la prospection jusqu'au règlement, en passant par les devis et les approvisionnements (matière, sous-traitance, transports,...)
- Mise en place de la stratégie commerciale pour faire face aux enjeux de la Société