

**Fabrice L. - Né**  
**49400 Villebernier**  
**32 ans d'expérience**  
**Réf : 1912270855**

## Directeur technique

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Pays de la Loire, dans le Contrôle Technique et Sécurité.

### Formations

---

**2012** : Bac +2 à AFNOR

Management des unités commerciales - Bac+2 ou équivalent - Commerce

**2004** : Bac à AFNOR

Action commerciale - Bac ou équivalent - Commerce.

**1987** : Bac

Ecole Nationale des sous-officiers d'active - Bac ou équivalent- Défense prévention sécurité

**1985** : Bac

Bac Technologie Génie Electronique

### Expériences professionnelles

---

**04/2019 - 2019** :

DIRECTEUR TECHNIQUE - FRANCE ET ANTILLES chez Green Acces

Gestion du service technique spécialisé en énergies renouvelables

**12/2017 - 2019** :

GERANT D'ENTREPRISE chez Artex Energies

**03/2013 - 2016** :

DIRECTEUR DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL B TO B chez Groupe Tececo

Direction de développement commercial : Prospection et recherche de nouveaux marchés, animations des unités commerciales, développement et suivi des affaires, règlement des litiges commerciaux

**06/2012 - 1999** :

DIRECTEUR TECHNIQUE chez Groupe Tececo

Direction technique : Organisation du service, négociations, achats, planification des équipes, gestion des stocks, contrôle et réception de chantiers, règlement des litiges techniques, gestion du parc automobile

**01/2006 - 2012** :

DIRECTEUR D'AGENCE chez Groupe Vps France

**01/1998 - 2006** :

GERANT DE SOCIETE chez Agence Europeenne De Protection

**01/1990 - 1997** :

DIRECTEUR D'AGENCE chez Groupe Agps

**1985 - 1990 :**

SOUS-OFFICIER DE L'ARMEE DE TERRE FRANCAISE - INFANTERIE DE MARINE

## Atouts et compétences

---

- Achats, gestion des stocks et dépôt technique
- Contrôle et réception de chantiers, gestion des litiges
- Gestion de projet
- Organisation et gestion des services
- Analyse des problèmes techniques, déterminer des mesures correctives
- Analyse des données d'activités de la structure, du service et identifier les axes d'évolution
- Analyse des problèmes techniques, conseiller une clientèle ou un public
- Apporter une assistance technique,
- Conseiller une clientèle ou un public
- Définir le plan d'action commerciale et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
- Animation des unités commerciales et techniques
- Développement et suivi des affaires
- Prospection et recherche de marché
- Définir les modalités d'une vente avec un client, élaborer des propositions commerciales
- Représenter une structure auprès d'instances de décisions
- Représenter une structure lors d'évènements (salons professionnels...)

## Permis

---

Permis Permis A, Permis B, Permis C

## Centres d'intérêts

---

Boxe Thaïlandaise, Photographie, Rugby