

Cyril B. - Né
08300 Rethel
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2003250819

Chargé d'affaires

Ma recherche

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

Formations

2015 : Formation
Formation de management

2013 : Formation à AFPA
Formation de Formateur Professionnel pour Adulte

1985 : Formation à Lycée Technique J.B Clément sur Sedan
BEP-CAP Electrotechnique

Expériences professionnelles

08/2019 à ce jour :
Responsable Installations Neuves & Sav chez Nscpackaging sur Vouziers (08)

2018 - 2019 :
Responsable Courant Forts (8 électriciens) chez S4c sur Reims (51)

2011 - 2017 :
Responsable SAV (22 techniciens hotline et itinérants)/Responsable Technique (maintenance, SAV, Production) chez Entreprise Terberg (8 Personnes, Fourniture D'équipement Pour La Collecte Des Ordures Ménagères) sur Reims

2001 - 2011 :
Responsable projet grands chantiers (France & Etranger) chez Entreprise XI Développement (40 Personnes Logistique Verticale) sur Cergy-pontoise

1998 - 2001 :
Responsable technique & commercial chez Entreprise Sogeflu sur Reims

1987 - 2001 :
Technicien terrain (Maintenance, SAV)/Responsable service électricité chez Entreprise Hek France sur Neuilly-en-thelle

Langues

Anglais (Oral : bonnes notions / Ecrit :)

Logiciels

Word, Excel, AutoCAD 360

Atouts et compétences

Technique :

- Elaboration de nouveau produit en recherche & développement (partie mécanique).
- Développement armoire électrique et mise au point de programme automate.
- Maintenance & SAV

Management :

- Gestion et optimisation d'une équipe de 22 personnes.
- Recrutement, formation et suivi d'une équipe (Technicien de terrain, Atelier, SAV).
- Conduite des entretiens d'évaluation.
- Gestion des avancements et des évolutions de carrière.
- Amélioration de la sécurité (mise en place de moyens de levage en adéquation avec l'activité des personnes.)
- Optimisation des postes de travail.
- Mise en place de formulaires pour le suivi de la production.

Administratif :

- Gestion des dossiers Techniques (France & étranger.)
- Gestion des achats.
- Suivi financier de projet (achat, coût, marge)
- Création & mise en place de tableau de bord visant à évaluer et optimiser les différents services (Technicien terrain, SAV, Atelier)

Gestion relation client:

- Gestion des problèmes techniques avec les unités de production (traitement des dossiers en anglais.)
- Gestion des problèmes techniques des clients
- Elaboration de plan de maintenance.
- Développement de contrats de partenariat.
- Litiges SAV - Client.

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Bricolage pluridisciplinaire.