

Lionel S. - Né
33600 Pessac
28 ans d'expérience dont 3 à l'étranger
Réf : 2005121351

Responsable d'affaires génie climatique

Ma recherche

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

Formations

2013 : Bac +3 à Université Rennes I
Licence professionnelle Chargé d'affaires génie climatique

2012 : CAP à ENSAM sur Bordeaux
Certificat d'Aptitude à l'Enseignement Aéronautique

Expériences professionnelles

2014 à ce jour :

Enseignant génie frigorifique - climatique chez Lycée Technique Saint Genès sur Bordeaux

Enseignement des matières théoriques et pratiques des classes de :

- 1ère et 2ème années BTS Fluide énergies environnement (domotique)
- Bac pro et CAP Technicien froid et conditionnement de l'air

2013 à ce jour :

Responsable chez Expert Énergies Aquitaine sur Pessac

Inspection et Expertise des systèmes frigorifique et climatique :

- Inspections documentaires et réglementaires
- Évaluation du dimensionnement et rendement du système prescrit au cahier des charges, CCTP....
- Rédaction et fourniture du rapport d'expertise

08/2011 - 2011 :

Responsable d'affaires génie climatique chez Alisea (4,3 M€) - Axima (3 M€), Mayotte

- Conduite Techniques des projets et affaires
- Sélectionner et répondre à un appel d'offres
- Produire les études de conception et de dimensionnement des équipements (bilan aéraulique, frigorifique, réseaux ...)
- Analyser les contraintes techniques d'un programme, cahier des charges
- Organiser les phases d'exécution et suivi de chantier
- Établir les documents contractuels, et sous-traitants
- Réaliser les documents techniques, DOE, analyses fonctionnelles...
- Organiser et diriger les réunions techniques
- Conduite commerciales des projets
- Identifier le besoin des clients
- Élaborer et argumenter les offres commerciales
- Piloter la rentabilité des affaires
- Assurer un suivi relationnel
- Appréhender et analyser le marché et de la concurrence
- Conduite des équipes et communications

- Coordonner et mobiliser les ressources
- Contrôler le respect de la bonne exécution technique
- Collaborer avec des acteurs aux enjeux et cultures différenciés
- Sensibiliser mes équipes sur le respect sécuritaire et réglementaire
- Conduite administrative et financières des affaires
- Suivre la gestion financière, contractuelle, réglementaire des affaires
- Établir les fiches de ventes, d'ouvertures de chantier et synthèses
- Analyser et synthétiser les tableaux de bord
- Rédiger et argumenter le plan action budgétaire annuel

2007 - 2008 :

Technico-Commercial génie climatique chez Delmo sur Chartres

Développer le chiffre d'affaires de 7 départements :

- Identifier le besoin de mes clients
- utiliser ma force de proposition technique et commerciale pour répondre à leur attente.
- Élaborer les offres commerciales et les argumenter
- Créer un fichier prospect et développer le fichier clientèle
- Répondre aux appels d'offres
- Défendre les projets auprès de notre clientèle ou prospects
- Être garant de la faisabilité et la compétitivité de l'entreprise
- Rendre compte à ma hiérarchie de l'évolution du marché et de la concurrence
- Animer les réunions commerciales de l'agence
- Initier de nouveaux partenariats auprès des prescripteurs

2003 - 2007 :

Chargé d'affaires travaux et maintenance chez Brunet Ertia sur Mérignac

2001 - 2003 :

Responsables d'équipes génie climatique chez Sogafric Froid, Gabon

1999 - 2001 :

Responsables d'affaires génie climatique chez Clim Froid Atlantique sur La Rochelle

Responsable travaux et maintenance sur sites hospitaliers, ministériels

1990 - 1999 :

Responsable maintenance génie climatique chez Union Frigorifique D'aquitaine sur Bordeaux

- Responsable SAV - maintenance génie climatique
- Metteur au point

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, Gmao

Atouts et compétences

Conduite Techniques des projets et affaires

- Sélectionner et répondre à un appel d'offres
- Produire les études de conception et de dimensionnement des équipements (bilan aéraulique, frigorifique, réseaux ...)
- Analyser les contraintes techniques d'un programme, cahier des charges
- Organiser les phases d'exécution et suivi de chantier

- Établir les documents contractuels, et sous-traitants
- Réaliser les documents techniques, DOE, analyses fonctionnelles...
- Organiser et diriger les réunions techniques
- Conduite commerciales des projets
- Identifier le besoin des clients
- Élaborer et argumenter les offres commerciales
- Piloter la rentabilité des affaires
- Assurer un suivi relationnel
- Appréhender et analyser le marché et de la concurrence
- Conduite des équipes et communications
- Coordonner et mobiliser les ressources
- Contrôler le respect de la bonne exécution technique
- Collaborer avec des acteurs aux enjeux et cultures différenciés
- Sensibiliser mes équipes sur le respect sécuritaire et réglementaire
- Conduite administrative et financières des affaires
- Suivre la gestion financière, contractuelle, réglementaire des affaires
- Établir les fiches de ventes, d'ouvertures de chantier et synthèses
- Analyser et synthétiser les tableaux de bord
- Rédiger et argumenter le plan action budgétaire annuel