

Thomas H. - Né
94230 Cachan
13 ans d'expérience
Réf : 2007081356

Chargé d'affaires

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

2005 : Diplôme à IUT de CACHAN

Diplôme Universitaire de Technologie Génie Electrique et Informatique Industrielle, Option Electrotechnique et Electronique de puissance

- Formation en automatisme.
- Réalisation d'un robot suivant une ligne blanche.
- Formation en électricité
- Programmation de systèmes industriels (Automate)
- Informatique industrielle (Logiciel de supervision)

Expériences professionnelles

2011 à ce jour :

Chargé d'affaires puissance pour les grands projets et les projets complexes chez Legrand Snc

-Département canalisations électriques préfabriquées et transformateurs secs Haute tension/Basse tension de forte puissance de la gamme ZUCCHINI.

Mission générale: Être le garant du bon déroulement des projets pour la clientèle tertiaire-industrie.

TÂCHES EFFECTUES :

- Marketing : Participation à l'élaboration des brochures commerciales et des catalogues.
- Service : Organisation/Optimisation des procédures.
- Direction : Report du chiffre d'affaire mensuel et comptes rendus du terrain. (Retours Clients)
- Devis : Elaboration des chiffrages pour les petits projets et des offres commerciales pour les projets complexes.
- Participation à des soutenances pour certains projets complexes. (Exemple : Le Grand Paris)
- Commandes : Gestion des commandes des transformateurs et des gaines à barres (Produits spécifiques hors catalogue)
- Commandes : Suivi et échanges avec la grande distribution. (Notamment pour la facturation)
- Commandes : Intervention sur les chantiers pour les prises de côtes afin d'élaborer des plans Autocad des gaines à barres.
- Commandes : Elaboration des plans de fabrications sur Autocad (Par projection 2D) pour la fabrication usine. Optimisation des plans pour réduire les coûts de productions.
- Commandes : Gestion des délais de production et mise à disposition des produits en accord avec l'usine et les clients. (Planning de chantier)
- Transport : Organisation de la logistique auprès de nos transporteurs Français et Italiens. Accompagnement du client pour la réception de la marchandise
- Service après-vente : mise en place du service après-vente de niveau 1 (Remplacements ou échanges de pièces détachées) et de niveau 2 avec les clients (Pilotage d'une équipe de réparation)
- Conseil/Hotline : Conseils auprès de la clientèle et du réseau commercial de vente Legrand

Chiffre d'affaire réalisé (En moyenne par année) : 2.5 M€

Nombre de devis réalisé par année : 850

Clients partenaires : REXEL, SONEPAR, ENGIE INEO, SPIE, BOUYGUES, SATELEC, SNEF, SANTERNE, GROUPE VINCI, GTIE, ETT, FOURNIE GROSPAUD, FAUCHE, BENTIN, SNCF, RATP... Et bien d'autres

clients

02/2007 - 2007 :

Technicien de Maintenance Itinérante sur des systèmes de contrôles d'accès chez Nedap Securite

2007 - 2011 :

Chargé d'Etudes - Service Assistance Technique et Commerciale (SATC) chez Gewiss France Mavil

- Élaboration de devis techniques pour des appels d'offres
- Gestion des commandes de coffrets de prises et TAMC monté-câblé.
- Permanence téléphonique (hot line) auprès des clients.
- Gestion des litiges et service après-vente.

Chiffre d'affaire réalisé (En moyenne par année) : 1,5 M€

Nombre de devis réalisés par année (France et Export) : 500

Clients partenaires : RATP, SNCF, EIFFAGE, VINCI, SONEPAR (Installateurs et distributeurs)

2006 - 2006 :

Opérateur sur fraiseuse et tour mécanique / Technicien de maintenance en automatisme et électricité chez I.c.p (instruments De Chirurgie De Précision)

2005 - 2005 :

Technicien méthode sur des bases de maintenance préventive et curative pour EDF chez Société Som-groupe Ortec (service Organisations Et Méthodes)

2005 - 2005 :

Technicien de maintenance préventive et curative sur des machines d'essais chez Schneider-electric

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : avancé)

Logiciels

Pack Office, AutoCAD

Atouts et compétences

- Marketing : Participation à l'élaboration des brochures commerciales et des catalogues.
 - Service : Organisation/Optimisation des procédures.
 - Direction : Report du chiffre d'affaire mensuel et comptes rendus du terrain. (Retours Clients)
 - Devis : Elaboration des chiffrages pour les petits projets et des offres commerciales pour les projets complexes.
 - Participation à des soutenances pour certains projets complexes. (Exemple : Le Grand Paris)
 - Commandes : Gestion des commandes des transformateurs et des gaines à barres (Produits spécifiques hors catalogue)
 - Commandes : Suivi et échanges avec la grande distribution. (Notamment pour la facturation)
 - Commandes : Intervention sur les chantiers pour les prises de côtes afin d'élaborer des plans Autocad des gaines à barres.
 - Commandes : Elaboration des plans de fabrications sur Autocad (Par projection 2D) pour la fabrication usine. Optimisation des plans pour réduire les coûts de productions.
 - Commandes : Gestion des délais de production et mise à disposition des produits en accord avec l'usine et les clients. (Planning de chantier)
 - Transport : Organisation de la logistique auprès de nos transporteurs Français et Italiens.
- Accompagnement du client pour la réception de la marchandise
- Utilisation de Salesforce
 - Habilitation électrique actuelle : H0-BR-B2V-BC

Centres d'intérêts

- Modélisme : Réalisation de modèles Réduits radiocommandés (Bateaux, avions et voitures)
- Gestion d'un réseau ferroviaire miniature HO
- Cinéma, musique, football, ping-pong, jeux vidéos
- Rénovation d'installations électriques (bénévolat)
- Fondation du patrimoine de France