

Jérémy L. - Né en 1982
77100 Nanteuil Les Meaux
13 ans d'expérience
Réf : 2008230749

Responsable d'affaires

Ma recherche

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

Formations

2005 : Bac +3 à Université d'Evry
LICENCE en Automatisme :
Études et réalisations de systèmes automatisés

2004 : Bac +2 à Lycée La Fayette
BTS Informatique Industrielle et Automatisme

2002 : Bac à Lycée La Fayette
Baccalauréat Scientifique Option: mathématique et sciences de l'ingénieur

Expériences professionnelles

2017 - 2020 :
Responsable d'affaires département sureté chez Ard Groupe Vitaprotech, Fabricant Français De Solutions De Contrôle D'accès.
Planification, suivi de projet pour le contrôle d'accès, intrusion et vidéo surveillance.
Gestion des ressources et matériel nécessaires au bon déroulement des projets, planification des livraisons.
Gestion des interventions des techniciens.
Coordination des travaux des différents intervenants internes ou sous-traitants.

2014 - 2017 :
Ingénieur commercial chez Dény-security Groupe Securidev, Fabricant De Solutions De Contrôle D'accès
Études et chiffrages, propositions commerciales et techniques.
Soutenance de projet, gestion de projets, planification, suivi de projet.
Gestion de contrats cadres.

2011 - 2014 :
Ingénieur commercial et Chargé d'affaires chez Fortress-concept, Bureau D'études En Contrôle D'accès, Alarme, Vidéo Surveillance
Mission d'Études et conseils, analyse des risques et proposition de solutions.
Après signature du contrat, supervision des chantiers, Coordination de travaux de sureté.
Relation avec les apporteurs d'affaires sur de grands chantiers privés.
Rédaction de propositions commerciales et techniques.

2006 - 2011 :
Technico-commercial itinérant B to B chez Confodis Groupe Eurofineinvest, Distribution De Matériel De Contrôle D'accès, Alarme Et Vidéo Surveillance

Commerce sur l'Île de France, cibles: Installateurs, Architectes, Bureaux d'études, intégrateurs.
Sélection et Lancement de nouveaux produits.
Gestion d'un portefeuille client.

2005 - 2006 :

Technico-commercial itinérant B to B chez Nice France, Fabricant De Système De Contrôle D'accès
Commerce sur les départements 91 et 94.
Cible: Installateurs, Architectes, Bureaux d'études et distributeurs.
Gestion et développement de portefeuilles clients

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : avancé)

Atouts et compétences

Études et chiffrages, propositions commerciales et techniques.
Soutenance de projet, gestion de projets, planification, suivi de projet.
Mission d'Études et conseils, analyse des risques et proposition de solutions.
Relation avec les apporteurs d'affaires sur de grands chantiers privés.
Rédaction de propositions commerciales et techniques.

Permis

Permis B