

Gilles G. - Né en Septembre 1977
97600 M'tsahara
14 ans d'expérience
Réf : 2108310900

Technico commercial/chargé d'affaires

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région DOM TOM, dans les Services commerciaux.

Formations

1998 : Bac +2 à Lycée Louis Rascol sur Albi
BTS Technico commercial

1996 : Bac à Lycée technique GOURDAN POLIGNAN
BAC F3 (génie électrotechnique)

Expériences professionnelles

07/2012 à ce jour :

Electrotechnicien chez Société Telegys, Mayotte

- Installation maintenance et entretien d'automatismes de portails, de stations de traitement autonomes, et de surpressions d'eau potable.
- Dépouillage des appels d'offres, études techniques en accompagnement du responsable
- Recherche de fournisseurs et de solutions techniques sur des demandes spécifiques clients.
- Support technique informatique client en : gestion de carburants, maintenance assistée et vidéo surveillance.
- Contact client pour prises de besoins et modalités techniques

01/2010 - 07/2012 :

Technico commercial chargé d'affaires chez Sas Hormann sur Agen

- Ventes et installations d'équipements de quais et fermetures industrielles auprès d'une clientèle professionnelle exclusivement et à travers un réseau de revendeurs.
- Développement des ventes sur un secteur géographique de 5 départements,
- Création d'un réseau de revendeur spécialisé distribuant l'intégralité du catalogue et support technique et commercial.

Gestion complète de l'affaire :

- Découverte affaire (prospection, appel d'offres publics et privés)
- Etude, chiffrage, devis
- Exécution des travaux, gestion des sous traitants
- Participation aux réunions de chantier,
- Réception des chantiers et suivi jusqu'au règlement final de la facturation.
- J'ai repris un secteur géographique longtemps délaissé pour l'amener à un chiffre d'affaires de 1,3 millions d'euros pour l'année 2011.

07/2007 - 12/2010 :

Technico commercial responsable d'agence chez Sarl Batimpro sur L'union

- Ventes et installations de cloisons amovibles de bureaux et salles blanches.
- TECHNICO COMMERCIAL
- Récupération et exploitation du fichier client existant
- Prospection des architectes et maitres d'oeuvre

- Recherche des appels d'offres publics et privés sur support papier et informatique
- Etude chiffrage et devis en lien direct avec la direction
- Participation aux réunions de chantier et synthèse technique avec le bureau d'études
- Réception des chantiers et suivi jusqu'au règlement final de la facturation

RESPONSABLE D'AGENCE

- Gestion technique, financière et administrative des sous-traitants
- Animation d'une équipe de 5 cinq personnes en local

Dans le cadre de cette mission, j'ai récupéré une agence avec un chiffre d'affaire de 1 194 000 € en 2007, pour arriver à facturer 2 434 000 € en 2009.

- J'ai renégocié tous les achats effectués en local, ceux liés aux chantiers, mais aussi ceux liés aux besoins improductifs de l'agence

09/2001 - 07/2007 :

Technico commercial chargé d'affaires chez Sas Manuregion sur Nangis

- Ventes et installations d'équipements de quais et fermetures industrielles auprès d'une clientèle professionnelle exclusivement.
- Développement des ventes sur un secteur géographique de 4 départements,
- Gestion complète de l'affaire :
- Découverte affaire (prospection, appel d'offres publics et privés)
- Etude, chiffrage, devis
- Achat matériel, suivi facturation fournisseurs
- Exécution des travaux, gestion équipes de pose
- Coordination sous-traitants
- Participation aux réunions de chantier,
- Réception des chantiers et suivi jusqu'au règlement final de la facturation.
- Pour ce faire j'ai créé un portefeuille de maîtres d'oeuvre, architectes, entreprises générales mais aussi clients utilisateurs.
- Parti d'une clientèle inexistante sur mon secteur, j'ai réalisé un chiffre d'affaire de 915 K€ en 2006

09/2000 - 07/2001 :

Technicien SAV chez Sarl Isom (sous Traitant Agréé Nomafa) sur Chartrettes

- Installation et dépannage de portes rapides industrielles automatiques
- Dépannage et opérations d'entretien sur matériel
- Ponctuellement lié à une équipe de pose

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, AutoCAD

Atouts et compétences

- Découverte affaire (prospection, appel d'offres publics et privés)
- Etude, chiffrage, devis
- Exécution des travaux, gestion des sous traitants
- Participation aux réunions de chantier,
- Réception des chantiers et suivi jusqu'au règlement final de la facturation

Permis

Permis B