

**Laurent H.** - Né en Février 1965  
**95870 Bezons**  
**35 ans d'expérience**  
**Réf : 2203101220**

## Chargé d'affaires/commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**1985** : Bac +1 à CNAM

1ère année de DEUG de droit

**1984** : Bac +1 à CNAM

1ère année gestion commerciale et économie

**1983** : Bac

BAC B (Economie)

### Expériences professionnelles

---

**11/2012 - 03/2020** :

Responsable des Services Techniques, Espaces Verts, et Référent pour le petit matériel Biomédical chez Fondation De Rothschild (maison De Retraite Et De Gériatrie) sur Paris

Gestion du planning des agents, des astreintes hebdomadaires, contrôle des prestataires extérieurs, achat des consommables d'atelier, tenue administrative du DTA, du registre de Sécurité, du carnet sanitaire, des éléments de test de groupe électrogène mensuels, suivi de la qualité de l'eau sur le réseau interne.

Participation aux appels d'offres, aux Commissions de sécurité, consultation des entreprises pour des travaux de maintenance ou de modernisation.

Intervention sur la maintenance globale de tous les équipements du bâtiment excepté l'informatique.

Formations : SST, SSIAP 1 , HO-BO , Désincarcération

**03/2004 - 01/2016** :

Gérant/ Création d'une société de prestations de services (agencement de foyers/hôtels) chez Lbh Sarl sur Bezons

Coordination et organisation des équipes de montage de mobiliers. Interface entre le client et les divers intervenants (fabricants, prestataires, architectes...)

Rayonnement national de l'entreprise.

Chiffrage, évaluation des besoins pour la bonne exécution du projet, jusqu'à réception des ouvrages. Gestion des litiges (levées de réserves) jusqu'au règlement.

**01/2004 - 03/2004** :

Chargé d'affaires & commercial (agencement de jardineries) chez Larbaletier sur Fontaine Les Gres

Prospection, chiffrage et suivi commercial. Cible : commerçant fleuristes, cabinets d'architectes, collectivités

Secteur : Ile de France et Paris

**05/2002 - 12/2003** :

Chargé d'affaires (agencement de laboratoires) chez Geometra sur Herbignac

Prospection, chiffrage et suivi commercial, organisation et logistique des chantiers (secteur industriel, hospitalier, scolaire public/privé) - Secteur : Ile de France - Champagne - Nord

**01/2001 - 02/2002 :**

Technico-commercial dans le domaine de l'agencement de magasin chez Etal Deco sur Roncq  
Prospection et chiffrage - Clientèle : Prêt à porter -cosmétiques - tertiaire... Secteur : Paris - Ile de France

**06/1991 - 12/2000 :**

Chargé d'affaires/Technico-commercial chez Tca Distribution sur Colombes Et Carpiquet  
Assistant du PDG dans le suivi et développement de l'entreprise au niveau organisation des chantiers, logistique, la sous-traitance, la recherche et la création d'un réseau de partenaires dans le milieu de l'agencement et de l'automobile (miroiterie, menuiserie, métallerie acier, inox, aluminium, matières souples etc...  
Poste de grande polyvalence, à responsabilité à la fois sur le plan commercial ainsi que sur la garantie de la bonne réalisation des projets du fait de la structure légère au démarrage de l'activité.  
1995 Rapprochement avec une unité de production (activité de polissage 1800m2)  
1996 Ouverture d'un site de production à Carpiquet (14) (métallerie 6000m2)  
2000 Fusion avec un industriel et fermeture la société

**09/1989 - 06/1991 :**

Chargé d'affaires - assistance des commerciaux chez Waystore sur St Cloud  
Vérification des plans, cahier de coupes, relevé de cotes, chiffrage des affaires, étude des propositions de sous-traitants  
Commande des fournitures et prestations sous-traitées.  
Interface entre la partie commerciale et le client final  
Contrôle des marges brutes par affaire

**09/1988 - 09/1989 :**

Employé au bureau d'études chez Alser sur St Cloud  
Analyse et nomenclature des produits fabriqués par les usines du groupe,  
Contacts avec les intervenants des projets : coordination générale pour la bonne exécution des chantiers.  
(contact avec les clients, la direction commerciale, le bureau d'études, les responsables d'usine du groupe, et les sous-traitants, transporteurs

**09/1986 - 09/1988 :**

Négociant en accessoires automobiles - Employé au service approvisionnements /achats / logistique chez Societe De Fabrication Radio Electrique

**1986 - 1986 :**

Stage chez L'oreal - Va Lozach - General Motors - Julien Antiquites

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Chargé d'affaires/commercial

## Permis

---

Permis B