

**Olivier F.** - Né en Octobre 1973  
74330 Mésigny

**Réf : 2209041020**

## Responsable technico commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Auvergne-Rhône-Alpes, dans les Services commerciaux.

### Formations

---

**2001** : Diplôme

formation commerciale, gestion des équipes - École interne Point P

**1995** : Bac +2

BTS électrotechnique option climatique

**1993** : Bac

BAC Professionnel électrotechnique option automatisme

### Expériences professionnelles

---

**02/2024 à ce jour** :

Directeur d'agence commercial chez Domosolaris

- - Réalisation des démarches auprès des mairies, et autres institutions dans le but de permettre l'avancée des dossiers des DP et PC
- Créer et gérer un réseau d'apporteurs d'affaires.
- Transmettre efficacement les projets au technicien et poseur.
- Coordination des travaux photovoltaïques et les travaux de montage des centrales photovoltaïques. Le déroulement du chantier, depuis la réception du dossier jusqu'à la réception définitive des travaux. organiser les moyens humains, techniques et financiers nécessaires. veiller à la qualité des travaux et au respect du budget et des délais.
- Représenter notre entreprise auprès de notre clientèle
- Définir les besoins des clients et proposer une solution sur mesure en autoconsommation solaire.
- Réalisation des objectifs de vente et analyser les données de rendement.
- Proposition des produits, solaire photovoltaïque, pompe a chaleur, climatisation et le services aux clients en mettant en avant leurs caractéristiques et éléments techniques.
- Prospection de nouveaux marchés en vue de développer le chiffre d'affaires de la société.
- Rencontres fréquentes avec les prescripteurs en vue des nouveaux appels d'offres.
- Suivi financier des projets et élaboration des objectifs commerciaux.
- Suivi des contrats (planning, gérer les équipes et management des commerciaux sur le terrain.
- Responsable du développement du secteur.
- Intégration et accompagnement des nouveaux collaborateurs.
- Participation à des foires et à des salons professionnels, tenue du stand et accueil des visiteurs, réalisation de démonstrations produits, prise des commandes et établissement des devis.

**2020 - 2021** :

Technico-commercial, chargé d'affaires sur les départements 74 et 73 chez Hargassner France

Accompagnement des clients professionnel et particulier, collectivités, bureau d'étude dans la mise en place de

leur projet ainsi que les solutions pertinentes.

Apport de mon expertise technique aux clients en leur remettant des conseils personnalisés, en utilisant un discours commercial pertinent et efficace, en les accompagnant dans leur montage de leur dossier et projet.

Dimensionnement des produits ainsi que les déperditions thermiques et implantation

Choix du matériel de chaudière à granulés et bois. Excellente connaissance de l'ensemble des matériels.

Maîtrise de l'ensemble des tâches, du conseil aux clients professionnels, et particuliers. De l'élaboration et la rédaction des offres. Jusqu'à ce jour, j'ai toujours dépassé mes objectifs annuels.

Prescription auprès des promoteurs, architecte, économiste et bureau d'étude.

Depuis le début sur mon secteur, il s'est amplifié de 70 nouveaux clients professionnels pour une réalisation de chiffre d'affaires de plus 2MK

#### **2019 - 2019 :**

##### **Chargé d'affaires et conducteur de travaux chez Société Alpes Energie**

Chargé d'affaires et conducteur de travaux, dans le secteur du logement collectif, habitation individuelle et le tertiaire, dans le domaine du chauffage, sanitaire, plomberie, ventilation et des nouvelles énergies.

Maîtrise des tâches suivantes :

Management de 14 personnes.

Prise en main du démarrage du chantier et du dossier remis par le bureau d'études.

Définir les moyens techniques, humains et financiers à partir du projet et la planification des travaux, passer les commandes de matériel chez les fournisseurs et leur suivi en terme de délai.

Consultation et sélection des fournisseurs, les sous-traitants ainsi que les prestataires.

Organisation du chantier, l'approvisionnement des matériaux et définir les zones de stockage.

Travail en binôme avec le bureau d'études et le Tma pour les besoins de modification de travaux supplémentaires.

Présentation du dossier au chef de chantier et lui apporter à la fois un conseil technique sur les matériaux et la mise en oeuvre et les délais à respecter.

Planification et encadrement de l'activité du personnel sur les chantiers et faire respecter les règles de sécurité.

Coordination et méthodes de gestion de plusieurs chantiers en simultané, assister aux réunions de ceux-ci.

Contrôler la conformité des réalisations des techniciens, sous traitants, tout en suivant l'application des règles, des procédures et consignes.

Évaluation du personnel et identifier les besoins en développement de compétences ou de formation, accompagnement des apprentis.

Établissement des devis.

La livraison du chantier au client dans le délai impartir en vue de l'obtention du procès-verbal de réception

#### **2017 - 2018 :**

##### **Responsable commercial, sur les départements 74 et 73 chez Société Isotipjoncoux, Lorflex**

Maîtrise de l'ensemble des tâches, du conseil aux clients professionnels,

De l'élaboration et la rédaction des offres dans les domaines de la ventilation, de la fumisterie et de l'isolation.

Prescription auprès des promoteurs, architecte, économiste

Excellente connaissance de l'ensemble des matériels.

Maîtrise de la prospection du réseau des clients professionnels et parfaite connaissance du secteur

#### **2016 - 2017 :**

##### **Responsable commercial et chargé d'affaires chez Everest Echafaudages**

Dans le domaine du second oeuvre, de la location et montage d'échafaudages.

Maîtrise des tâches suivantes :

Management de 12 personnes.

Prise en main du démarrage du chantier et du dossier remis par le bureau d'études.

Définir les moyens techniques, humains, financiers et la planification des travaux de montages.

Planification et encadrement de l'activité du personnel sur les chantiers et faire respecter les règles de sécurité.

Gestion et approvisionnement des stocks, passage des commandes chez les fournisseurs.

Établissement des devis, et appel d'offre.

Logiciel Batigest.

#### **2014 - 2016 :**

## Responsable d'agence chez Brossette Annemasse

Management de l'équipe composée de 12 personnes, mon objectif est de redynamiser le marché sur le secteur d'Annemasse

Mise en place des procédures, développement et suivi du portefeuille client, prospection,

Gestion et approvisionnement des stocks, passage des commandes chez les fournisseurs et leur suivi.

Réalisation des inventaires tournants en collaboration avec les collaborateurs et mise en place des nouveaux produits.

Rapprochement des factures fournisseurs

### **2000 - 2014 :**

Technico-commercial sur les départements 74 et 01, Chauffage, énergie renouvelable, Sanitaire chez Cedeo, Négoce, Distribution sur Meythet

Maitrise du dimensionnement du choix du matériel de CVC, PAC, Climatisation, Biomasse, Solaire. Excellente connaissance de l'ensemble des matériels.

Maitrise de l'ensemble des tâches, du conseil aux clients professionnels, et particuliers. De l'élaboration et la rédaction des offres dans les domaines d'énergie renouvelable et du CVC. Jusqu'à ce jour, j'ai toujours dépassé mes objectifs annuels

Prescription auprès des promoteurs, architecte, économiste

Dimensionnement d'installation et des produits.

Chaque année mon secteur s'est amplifié de 15 à 20 nouveaux clients

### **1995 - 2020 :**

Technico-commercial sur le département 74 chez Alebat, Constructeur De Villa

Accompagnement des clients particulier, collectivités, bureau d'étude dans la mise en place de leur projet ainsi que les solutions pertinentes.

Apport de mon expertise technique aux clients en leur remettant des conseils personnalisés, en utilisant un discours commercial pertinent et efficace, en les accompagnant dans leur montage de leur dossier et projet.

Maitrise de l'ensemble des tâches, du conseil aux particuliers. De l'élaboration et la rédaction des offres.

Prescription auprès des architectes, économiste et bureau d'étude.

Conduite des travaux et management du personnels du chantier

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Logiciels

---

Pack Office, AutoCAD, Sap, Batigest

## Atouts et compétences

---

- Manager
- Indicateurs commerciaux
- Négociation de contrats
- Gestion commerciale
- Techniques de vente
- Procédures d'appel d'offres
- Négociation commerciale
- Techniques de prospection
- Animation d'équipe
- Principes de la relation client
- Analyse de marché
- Gestion des exigences
- Connaissance du marketing
- Commercialisation des produits
- Conseil technique

- Démonstrations de produits sur site
- Support avant-vente
- Connaissance des produits et des services
- Vente par territoire
- Élaboration des propositions
- Évaluation des besoins des clients
- Service après-vente
- Conseil de terrain
- Connaissance du secteur Aura Rhône alpes, sud-est et nord est
- Compétences en prospection et développement de réseau

## Permis

---

Permis A Permis B Permis C

## Centres d'intérêts

---

- Sport automobile et passionné de voiture
- Pratique du ski
- Pratique de la moto et passionné de Harley