

Bruno L. - Né en 1963
78000 Versailles
38 ans d'expérience
Réf : 2212271357

Commercial sédentaire

Ma recherche

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

Formations

2020 : Bac +5 à Edvonn

Diplôme de rédacteur technique - Bac +5 (certification RNCP)

1983 : Bac +2

BTS Technico-commercial Génie mécanique

1981 : Bac

Bac F1 Construction mécanique

Expériences professionnelles

2021 - 2021 :

Technico-commercial sédentaire chez Sté Parker - Fabrication De Composants Pour L'hydraulique sur Colombes

- Analyse des demandes de prix venant des filiales du monde entier pour des matériels spéci-fiques.
- Élaboration et suivi des offres de prix destinées aux filiales.
- Collaboration avec les services achats et production pour assurer la disponibilité des pièces concernées

2017 - 2019 :

Technicien qualité chez Renault, Usine De Flins

- Analyse des réclamations garantie (20 par jour en moyenne) des concessionnaires France, Europe du Nord et pays germaniques.
- Clarification des pannes et des solutions mises en oeuvre pour les solutionner.
- Elaboration d'un rapport récapitulatif pour le service qualité afin d'améliorer les processus de fabrication et réduire le coût des réclamations garantie

2016 - 2017 :

Rédacteur technique français-anglais chez Renault Techno-centre sur Guyancourt

- Conception & mise au point de nouveaux véhicules.
- Traduction d'une trentaine de procédures techniques d'organes mécaniques de la gamme Renault devant intégrer la base commune de composants de Renault-Nissan pour le développement de nouveaux modèles

2010 - 2014 :

Assistant Marketing & Communication chez Mersen sur Gennevilliers

- Fabrication et usinage de pièces en graphite & composite
- Gestion d'évènements : organisation de salons, actions Marketing France et Etranger

1998 - 2010 :

Technico-commercial chez Rexnord sur Colombes

- Gestion des demandes clients en coordination avec les filiales à l'étranger.
- Administration des ventes pour les clients des pays suivants : Allemagne, Autriche, Asie, USA, Amérique du Sud, pour un montant total de 6 M€/an.
- Recouvrement, gestion des réclamations et suivi du service après-vente.
- Support technique pour l'implantation de nouvelles installations chez les clients en interface avec les usines à l'étranger (Allemagne, Grande Bretagne...)
- Gestion des stocks des produits standards pour disponibilité immédiate.
- Achats de composants industriels.
- Gestion et développement de la gamme d'abrasifs préalablement existante (corindon, billes de verre & céramique).
- Progression des ventes de 1 à 1,8 M€/an suite à la prospection dans le secteur aéronautique pour la commercialisation d'un nouvel abrasif

1998 - 2010 :

Technico-commercial chez Mersen sur Gennevilliers

- Gestion des demandes clients en coordination avec les filiales à l'étranger.
- Administration des ventes pour les clients des pays suivants : Allemagne, Autriche, Asie, USA, Amérique du Sud, pour un montant total de 6 M€/an.
- Recouvrement, gestion des réclamations et suivi du service après-vente.
- Support technique pour l'implantation de nouvelles installations chez les clients en interface avec les usines à l'étranger (Allemagne, Grande Bretagne...)
- Gestion des stocks des produits standards pour disponibilité immédiate.
- Achats de composants industriels.
- Gestion et développement de la gamme d'abrasifs préalablement existante (corindon, billes de verre & céramique).
- Progression des ventes de 1 à 1,8 M€/an suite à la prospection dans le secteur aéronautique pour la commercialisation d'un nouvel abrasif

1997 - 1997 :

Rédacteur technique allemand-français chez Sterling Sihi sur Trappes

- Clarification et traduction d'une documentation technique et commerciale de 40 pages en vue du lancement sur le marché français d'une nouvelle gamme de pompes en matière plastique pour fluides corrosifs

1983 - 1997 :

Technico-commercial chez Spirax Sarco - Trappes/mahr Mesure - Igny/copmat - Paris

- Aide à la définition du matériel, élaboration & suivi des offres techniques et commerciales, négociation des prix et délais de livraison, suivi des dossiers jusqu'à l'obtention de la com-mande pour des clients dans les secteurs agroalimentaire, pétrochimique et pharmaceutique.
- Soutien commercial et technique à la force de vente terrain.
- Rédaction d'une notice technique de 10 pages concernant les conditions d'emploi, réglages et règles de sécurité à respecter pour l'utilisation des soupapes de sûreté sur les réseaux vapeur.
- Traduction de notices techniques et commerciales de l'anglais & l'allemand vers le français.
- Prospection commerciale auprès des fabricants de silos à grains pour le lancement d'une nouvelle gamme de produits : les disques de ruptures

Langues

Anglais (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

Logiciels

Pack Office, AS 400

Atouts et compétences

Avant-vente (Participer à la définition des besoins du client en relation avec la force de vente.

Établir les propositions techniques et commerciales.

Préparer les réponses et assurer le suivi des appels d'offres)

Gestion de commandes (Enregistrer les commandes, assurer le suivi des clients et l'interface entre ces derniers et les usines/fournisseurs.

Traiter les réclamations et gérer les litiges.

Gérer les stocks)

Assistanat technique (Assurer l'assistance technique de 1er niveau à l'installation de matériels, Analyser et traiter des incidents techniques, Reporter aux services techniques et qualité concernés)

Analyse qualité (Enquêter auprès des techniciens et analyser les problèmes de qualité afin de trouver des solutions)

Traduction technique et commerciale (Traduire des documents de l'anglais et de l'allemand en français et vice et versa, Suivre les évolutions technologiques et communiquer avec le service commercial)

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Passionné d'histoire : aide à l'organisation de sorties culturelles (théâtre, visites de monuments ou de villes) au sein de l'association Ile de France à Versailles.

Pratique de la natation et de la randonnée pédestre.