

Erwan M. - Né en 1984
38780 Oytier-saint-oblas
7 ans d'expérience
Réf : 2302061344

Technicien etude de prix

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Auvergne-Rhône-Alpes, dans le Bâtiment.

Formations

2003 : Bac +2 à Université Lyon 1, site de Bourg-en-Bresse
DUT génie thermique et énergie

2001 : Bac +2 à Lycée technique Galilée de Vienne
Bac STI génie mécanique

Expériences professionnelles

2010 - 2011 :

Technico-commercial sédentaire chauffage / ENR chez Richardson (distributeur Chauffage / Sanitaire) sur Irigny

- Spécialisé dans les affaires collectives, tertiaires et industrielles (CA 3,5M€ par an) :

- Analyse des besoins du client.
- Établir une solution technique et rédiger une proposition commerciale.
- Négociations avec les clients et les fournisseurs.
- Suivi des commandes et des achats.
- Cadencements des approvisionnements et des livraisons.

- Référent technique pour les commerciaux sédentaires et itinérants des agences d'Irigny, Villefranche, Villeurbanne, Bourgoin et Lyon

2008 - 2009 :

Technico-commercial solaire thermique - ¼ Sud-est de la France (21 dpts) chez Rehau Sa (fabricant, Spécialiste De La Transformation Des Polymères)

- Prescription auprès des BE et architectes.
- Prospection commerciale (distributeurs et installateurs)
- Réalisation des études techniques et rédaction des propositions commerciales.
- Assistance technique sur chantier lors de l'installation, de la mise en service et du SAV

2007 - 2007 :

Responsable du service chauffage, climatisation et ENR chez Brossette (distributeur Chauffage / Sanitaire) sur Lyon

- Management de 2 technico-commerciaux sédentaires.
- Responsable des objectifs de CA et marge (12 M € par an).
- Gestion du plan de vente (pour 7 points de vente).

2004 - 2007 :

Technico-commercial sédentaire chauffage, climatisation et ENR chez Brossette (distributeur Chauffage / Sanitaire) sur Lyon

2003 - 2004 :

Assistant chargé d'affaires CVC

- Réalisation des études techniques et chiffrages sur le lot CVC.
- Négociations avec les fournisseurs.
- Gérer les approvisionnements sur les chantiers.
- Participer aux réunions de chantiers

Langues

Italien (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

TECHNICIEN ÉTUDE DE PRIX / TECHNICO-COMMERCIAL

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Lecture : romans (policier), presse

Pêche

Cuisine