

**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