

Anthony L. - Né en Décembre 1972
97615 Pamandzi
29 ans d'expérience
Réf : 2306080935

Technico - commercial

Ma recherche

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

Formations

1993 : Bac +2
Niveau Brevet Technicien Chaudronnerie et Tuyauterie Industrielle

1991 : Bac +2 à ENNA sur Nantes
BEP Structure Métallique

1991 : Bac +2
CAP Ensemble Chaudronné

Expériences professionnelles

2022 - 2022 :
Responsable de production chez I2m sur Koungou, Mayotte

- Gestion du personnel (encadrement de 3 salariés)
- Préparation atelier (calepinage, mise en sécurité, manutention...)
- Achats et devis fournisseurs
- Réalisation de plans
- Gestion des plannings

2022 - 2022 :
Assistant du chef d'agence chez Brink's sur Mamoudzou, Mayotte

- Gestion du personnel (encadrement de 20 salariés)
- Réalisation de plannings
- Relance clients
- Gestion administrative (achats, ventes, facturations)
- Négociation de contrats

2016 - 2022 :
Assistant au directeur technique chez Abc Pliage sur Nantes

- Rédaction des ordres de fabrication (dessin et calcul d'ébauche)
- Saisie des commandes
- Réalisation des devis
- Renseignement technique auprès d'une clientèle particulière et professionnelle
- Commande fournisseur
- Accueil des clients pour les réceptions marchandises
- Chargement et déchargement des marchandises

2015 - 2016 :

Responsable de dépôt chez Origa-metal sur Rezé

- Gestion des relations ateliers / administratifs
- Gestion des plannings
- Gestion du personnel (encadrement d'une équipe de 22 personnes)
- Cisailleur, plieur, magasinier

2014 - 2015 :

Technico-commercial-chef de dépôt chez Laude sur Saint Herblain

- Ouverture de compte (15)
- Conseils techniques et prise de cote auprès d'une clientèle professionnelle et particulière
- Réalisation de devis techniques, planning
- Relance clients
- Gestion administrative (achats, vente, validation de factures)
- Prise de cote sur chantier

2013 - 2014 :

Cellule de reclassement chez Arcelor Mittal

2013 - 2013 :

Directeur Commercial chez Fabest sur Montataire

- Gestion de 4 commerciaux
- Réalisation de devis techniques
- Négociation de contrats
- Relance clients

2011 - 2013 :

Technico-Commercial, Chef d'Agence chez Fabest sur Sainte-luce-sur-loire

- Ouverture de compte (40)
- Gestion du CA (augmentation de 17%)
- Gestion administrative (achats, vente, validation de factures)
- Préparation de devis, planning
- Prises de commandes
- Conseils techniques auprès d'une clientèle professionnelle et particulière
- Prise de cote sur chantier

2011 - 2011 :

Technico-Commercial chez Ciba Ouary sur Saint Herblain

- Ouvertures de comptes (20), augmentation du CA de 10%
- Vente auprès de professionnels
- Prise de cote sur chantier

2004 - 2011 :

Technico-Commercial (Responsable d'atelier, Ouvrier Polyvalent) chez Libaud sur Rezé

- Gestion de portefeuille clients (évolution de 60% du CA)
- Multiplication des tournées camions
- Conseil technique et prise de cote auprès d'une clientèle professionnelle et particulière
- Gestion des relations ateliers / administratifs
- Gestion des plannings
- Gestion du personnel (encadrement d'une équipe de 11 personnes)
- Cisailleur, plieur, magasinier

1999 - 2004 :

Responsable d'atelier chez Ntpa sur Saint Herblain

- Achats de fournitures

- Gestion logistique et transports
- Encadrement d'une équipe de 5 personnes

1994 - 1999 :

Responsable d'atelier (Ouvrier Polyvalent) chez Cbi Atlantique sur Rezé

- Gestion des plannings et des transports
- Cisailleur, plieur, magasinier

1993 - 1994 :

Sableur chez Poirier Mahot Et Lio sur Treillières

- Sablage
- Peinture industrielle thermo laquée

Atouts et compétences

Définition de plan d'actions commerciales, prospection de clientèle professionnelle, proposition et études de solutions techniques, prise de cote sur chantier, définition des pièces et dessin négociation des conditions commerciales de vente

Manager motivé, capable de diriger le personnel

Permis

Permis B Permis CACES cat. 3

Centres d'intérêts

SPORTS NAUTIQUES (Plongée, Paddle)