

Jean-luc E. - Né en 1966
74410 Duingt
8 ans d'expérience
Réf : 709211029

Responsable de secteur

Ma recherche

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

Formations

BEES 1er degré Tennis de table (1994) + BTS Action commerciale (1991) + BAC B (Economie et social) (1989)
Permis B + Permis cariste 3 et 5.

Expériences professionnelles

Novembre 1999 à Juillet 2007 SNR Roulements Responsable de secteur Encadrement de 60 personnes. Secteur roulements aéronautiques et haute précision. Gestion de 25 personnes durant 2 ans, secteur 1ères opérations (tournage-fraisage, cages, corps roulants, traitement thermique), Gestion administrative du personnel, formation et encadrement des nouveaux entrants. Répartition et organisation de la charge de travail journalière en tenant compte des urgences (gestion planning, contrôle qualitatif et quantitatif, consignes de sécurité). Suivi et étude de la qualité et de la rentabilité de la chaîne de production. Gestion des processus industriels par secteur (gestion et optimisation des moyens, plannings de production, urgences clients). Participation aux lancements des ordres de fabrication. Mise en place des premiers îlots de production et des démarches associées (règles, indicateurs, suivis). Développement en phase avec les objectifs de l'entreprise. Gestion des stocks de fluides /huiles de l'usine (commandes, réceptions, affectations des dépenses par secteur avec analyse des consommations). Reportings, comptes-rendus, analyse des états de gestion. Chef d'équipe secteur industriel. Secteur de fin de gamme-montage, gestion de 30 personnes en 2x8 durant 3 ans

1993 - 1999 Manager sportif Entraîneur professionnel en Tennis de Table Formation au Brevet d'Etat d'Educateur Sportif 1er degré Tennis de Table (Voiron) Entraîneur sportif Club d'Echirolles, interventions hebdomadaires en milieu scolaire, participations aux compétitions nationales. Manager sportif Nevers durant 2 ans Gestion administrative de la salle, organisation de compétitions nationales. Directeur sportif et entraîneur de club tous niveaux et tous publics. Entraîneur itinérant pour le compte du Comité Départemental de la Nièvre. Interventions sur tout le département dans les clubs et écoles. Encadrement de stages départementaux, et de compétitions régionales et nationales.

1991 - 1993 SA TAMÉ Administrateur des ventes Gestion d'un portefeuille clients, négociation clients fournisseurs Organisation, gestion, suivi commercial et administratif des contrats. Création des commandes, planification des programmes usine, suivi des livraisons. Concordance entre les impératifs commerciaux et les contraintes de la production. Commentaires et analyse des prévisionnels de vente. Gestion des besoins clients (études, devis).

Langues

- Anglais - Italien parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Word - Excel - PowerPoint - Publisher - AS 400 - SAP - Lotus Notes - Outlook - Internet

► Maîtrise de la gestion administrative (encadrement du personnel : recruter, évaluer et former, gestion de

planning)

• Maîtrise des techniques commerciales (gestion portefeuille clients, définition des besoins, négociation et vente)

• Maîtrise de la gestion industrielle et logistique (optimisation des stocks, contrôle réception, inventaires)

• Une expérience confirmée dans la gestion du personnel dans le secteur industriel (encadrement de 60 personnes).

• Une approche multiculturelle au travers de nombreux déplacements professionnels et touristiques.

• Une capacité à négocier avec des interlocuteurs variés : clients, fournisseurs.

(Expert)