



**** *

*** ** *

Toulon (83000)

****.*****@*****.**

Responsable affaires, Débutant

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2020 /

Responsable affaires

EIFFAGE ENERGIE SYSTEMES - Paca

Les réussites : croissances ventes, profitabilité affaires, amélioration satisfaction clients.

/

Technico-commercial - Chargé d'affaires

CLIMAT SERVICES - Paca

Vente, étude, Installation, maintenance, travaux domaine du HVAC-CVC, CFO, froid commercial et grandes cuisines. 70% BtoB.

Les réussites: attributaire marché public P2 + P5. Progression du CA de 20%. Objectif 500 k€ de CA

/

Responsable commercial

BIA OVERSEAS - BELGIQUE - Afrique du Nord

Développement commercial et support technique de l'activité Energie pays du Maghreb.

Mission export Produit : machines de production d'électricité fioul & gaz naturel. Cogénération.

Les réussites : CA 2015 : 0,1 M€ - CA 2016 : 0,5 M€ - objectifs CA à 3 ans : 3 M€

Mise en place d'une équipe commerciale & stations techniques SAV.

/

Responsable SAV

G.E JENBACHER- CLARKE Energy - France - Afrique du Nord

Vente en BtoB d'équipements de machines, de pièces détachées, de contrats de maintenance, de

travaux en atelier, de prestations connexes

Les réussites : Réorganisation de l'activité pour mieux satisfaire la demande des clients.

Progression des ventes de 20 % du CA en 2 ans avec maintien de la marge commerciale.

/

Responsable SAV

ENERIA- CATERPILLAR - Afrique du nord

Mission export Vente en BtoB et pilotage d'interventions de maintenance vente de travaux, d'équipements de

machines et de pièces détachées, gestion des garanties constructeur, réalisation de mises en service

(commissioning) des équipements vendus, proposition d'améliorations (upgrade)

Les réussites : Réorganisation partielle de l'activité pour mieux satisfaire la demande des clients.

Adjudicataire de 2 A.O.N.I de + de 7 M US\$. Obtention des levées de réserves, encaissement des

garanties de fin d'exécution pour un montant de 600 k\$ en 2 projets qui dataient de 3 ans.

/

Responsable activités

SOGAFRIC SERVICES - Afrique centrale

Responsable Maintenance Travaux CVC et CFO. Basé en Afrique Centrale.

Vente en BtoB et pilotage de contrats de maintenance, vente de travaux, d'équipements de machines

D'installations et de pièces détachées,

Les réussites : Progression des ventes des PDR et des prestations de + 20 % du CA en 2 ans.

/ **Délégué commercial**
CUENOD THERMOTECNIQUE - Normandie
*Domaine activité : thermo technique tertiaire et industrie.
Vente en B to B d'équipements thermo technique, de pièces détachées et de formations pour chaudières et process industriels de moyenne et grosse puissance, gestion de la garantie constructeur, et prescripteur auprès des bureaux d'études.
Les réussites : Renouer des relations commerciales avec les acteurs du secteur.
Organisation et animation des journées de « promotion produit»
Progression du CA de + 20 % après la première année et maintient de la progression*

/ **Responsable Technique Exploitation**
VIRIA - Normandie
*Pilotage de contrat de maintenance et d'interventions, vente de travaux, d'équipements et de pièces
Détachées, proposition d'améliorations (upgrade).
Gestion des consommations énergétiques des divers contrats P1, gestion de la M.O et déplacements
(P2) et garant de la bonne adéquation charge capacité, gestion du renouvellement des gros
Les réussites : Avoir fédéré l'équipe et avoir participé à la progression du niveau technique.
Progression du CA travaux et vente de PDR de +10 % / an*

/ **Responsable Technique Méthodes**
DALKIA Paca
*Gestion des consommations énergétiques des divers contrats P1, gestion de la M.O et déplacement
(P2) et garant de la bonne adéquation charge capacité, gestion du renouvellement des gros équipements (P3), achat, organisation et réalisation des travaux (P5).
Les réussites : Avoir fédéré l'équipe et avoir participé à la certification Iso 9002.
Tenues et performance des budgets P1, P2, P3, P4
Audit et exécution du plan machine-sécurité sur le secteur*

*Chargé d'études commerciales
Etude de contrats de maintenance (P1, P2, P3) de travaux P5
Les réussites : Vente de contrats montant inférieur à 15 k€ / an et participation active aux négociations de contrats de montants supérieurs à 15 k€/ an.*

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ **DES IFFI GENIE CLIMATIQUE; Formation et recherche en Froid Industriel, Climatisation, Réfrigération**
CNAM PARIS

/ **BTS FROID COMMERCIAL CLIMATISATION - BAC+2**
LYCEE TECHNIQUE ETAT RASPAIL PARIS

COMPETENCES

P5

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Professionnel
Italien	Courant
Français	

CENTRES D'INTERETS

Voyages, membre actif club Véhicules collections, amateur de décoration de design d'architecture et d'art contemporain

