

Né en 1969  
**31700 Blagnac**  
**1 à 3 ans d'expérience**  
**Réf : 1309191538**



## Ingénieur commercial réseaux télécom

### Objectifs

Réalisation de projets d'intégration technique et développement commercial en région toulousaine.

### Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans l'Ingénierie.

### Expériences professionnelles

#### 2011 - 2011 :

Ingénieur / Ingénierie systèmes et réseaux des territoires connectés

groupe gdf suez, cofely ineo, intégrateur réseaux/télécom, toulouse ingénieur commercial grands comptes réalisations • gain de projets d'installation en marchés publics, coordination bet ca 300k€, marge 20% • gains de projets d'installation de solutions de sécurité et stockage ca 150k€, marge 20% • dépassement de l'objectif vente de services de 25%

#### 2009 - 2011 :

Marketeur / Marketeuse réseaux de télécoms

groupe up networks, intégrateur réseaux/télécom, toulouse chef d'agence réalisations • création d'une nouvelle agence d'installation réseaux et télécom toulouse • gain de projets d'installation, marchés publics, coordination bet ca 150k€, marge 20% • travaux courants forts et faibles, en midi pyrénées, pour les enseignes relay h, king jouet, grande récré, go sport, feu vert collaboration de 2 ans avec brunet, service multisites

#### 2007 - 2009 :

Opérateur / Opératrice PC de télésurveillance autoroutière

groupe jp fauché, automatisme industriel, toulouse responsable du département ip systems, ingénieur d'affaires comptes industriels, réalisations • câblage informatique du nouveau casino barrière de toulouse, entreprise générale bouygues construction, 2 000 points câblés. • installation des contrôles d'accès pour sogeti high tech toulouse, entreprise générale cassin tp, mise en place des barrières automatiques • travaux courants forts et faibles, en midi pyrénées, pour les enseignes relay h, king jouet, grande récré, go sport, feu vert collaboration de 2 ans avec brunet, service multisites. • mission de consulting traçabilité des engins de chantier mobiles pour airbus, toulouse audit, sourcing, et matrice technique du cahier des charges. budget du projet 800k€ • développement d'un nouveau département solutions ip et traçabilité en environnement industriel sur toulouse

#### 1991 - 2006 :

Chef / Cheffe de projet maîtrise d'oeuvre informatique

groupe vinci, axians, intégrateur réseaux/télécom, paris chef d'agence réalisations • développement d'un département offre globale pme en idf en .optimisation des offres pme matra .croissance en de 30%, et développement du ca 2m€. • recrutements (12 en , 36 en ) et renforcement de la formation (15% de la masse salariale).maîtrise des accroissements d'activité et des évolutions technologiques; développement d'un pôle d'expertise technique national reconnu. chargé d'affaires réalisations • câblage informatique du nouveau siège de la société générale, la défense, promoteur sari, entreprise générale vinci construction ; 13 000 points câblés • câblage informatique de l'usine valeo, angers ; 500 points câblés • câblage informatique et électrique,

aménagement de plateaux de bureau en coordination avec l'entreprise de cloisonnement, bet amadeus consultants, groupe kpmg .

## Langues

---

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

## Atouts et compétences

---

Management de projets

- Veille technologique et commerciale
- Accompagnement commercial des projets
- Réalisation autonome de devis tertiaires
- Gestion et suivi opérationnel des projets
  - Élaboration et suivi du projet en adéquation avec le cahier des charges validé par le client.
  - Suivi des équipes et l'avancement du projet et contrôle du bon déroulement de la prestation
  - Optimisation des achats : sourcing, négociation, sélection, contrôle de conformité
  - Qualification et suivi des sous-traitants.
  - Suivi de l'affaire sur le plan administratif et financier (relances, facturation...).

Développement commercial :

- Définition des cibles commerciales et des moyens à mettre en oeuvre pour prospector
- Activité de prospection commerciale, identification des contacts, réponses aux appels d'offres
- Négociation commerciale pour déterminer la meilleure offre et acte de vente
- Identification des donneurs d'ordre Second OEuvre
- Création de relationnel durable avec les prescripteurs BET et Maitrise d'OEuvre
- Développement de nouvelles offres technologiques et de services pour les entreprises
- Suivi et développement des comptes existants : fidéliser et diversifier sur l'offre de l'entreprise
- Direction commerciale

Management de centres de profits

- Création de nouvelle agence : implantation, et présentation aux prescripteurs locaux
- Élaboration du budget annuel et fixation des prévisions d'investissement à court et moyen termes.
- Fixation et contrôle de la réalisation des objectifs de rentabilité : suivi d'indicateurs de performances (mensuels, trimestriels...)
- maîtrise des charges, établissement des budgets, suivi de l'évolution du chiffre d'affaires.
- Réalisation d'un reporting régulier sur les résultats de l'agence auprès de la direction générale.
- Recrutement et formation des collaborateurs : chargés d'affaires, conducteurs de travaux, et chefs de chantier...
- Pilotage des relations sociales au sein de l'agence : CE, DP, CHSCT...