Mickaël B. - Né le 10/12/1970
66300 Castelnou
28 ans d'expérience
Réf : 1602111106



Directeur commercial

Objectifs

Développer des contrats adaptés aux besoins de ma clientèle

Ma recherche

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

Formations

2015 : Formation
Initiation à la comptabilité

2013 : Formation à REX management multi sites
- Aide à la vente
- Manager et conduire le changement
Optimisation planning en tournées
- Team building
- Guide des tarifs et aide à la vente
- Manager fédérateur et porteur de sens
- Développement clients
- Maîtrise du risque routier - profil net en RH
- Techniques de vente
- développement saisie terrain
- Être manager responsable - Conduite entretien progrès et développement

2012 : Habilitation
Habilitation élec recyclage - Technique et qualité - formation technique sur tablette de saisie - Mise à niveau règlementation ERP et NFC 15100 - Formation élec installations neuves et calcul NFC 15100 + arrêtés d'application - NFC17100, NFC 13100, NFC 13200 - zone à risque d'explosion BE3, étude foudre - contrôle instrumental

1994 : Bac +3
Licence d'ingénierie électrique

1993 : Bac +2
BTS Maintenance Industrielle

Expériences professionnelles

12/2022 - 03/2023 :
Chef d'entreprise chez Depann-elec
Chiffrage, suivi de facturation, gestion des comptes fournisseurs et des délais d'acheminement.
Entreprise d'installations électriques en établissement recevant du public ou chez des particuliers
Dépannage électrique et petits travaux de sous-traitances pour des entreprises spécialisées

2019 - 2023 :
Directeur Commercial chez Sas In Pub
Fabrication et commercialisation d'enseignes lumineuses et de signalétique.
Conseils marketing, création graphique, conception, vente et installation sur chantiers.
Organisation et mise en production, gestion des sous-traitants, planning, SAV. Gestion, chiffrage, négociation et saisie comptable sur i.Suite

05/2016 - 04/2019 :
Président - Directeur général chez Sas Alpha'b
Reprise d'une entreprise de fabrication et de pose d'enseignes lumineuses et de signalétique : Organisation et diversification des ventes et créations graphiques
Conception et étude technique (structure métallique, PVC et vinyle), fabrication, découpe, façonnage et mise en lumière par Leds ou Néon
Développement commercial national, gestion et distribution par transporteur sur la France Métropolitaine

09/2012 - 01/2015 :
Directeur Régional du Languedoc - Roussillon (66, 11, 34, 30 et 48) et chef d'établissements (Nîmes, Montpellier, Narbonne, PERPIGNAN) chez Dekra Industrial
Portefeuille de 6 M€ de chiffre d'affaires dans le service technique en équipements industriels, contrôle construction et sécurité sur chantiers.
Encadrement d'une équipe de 80 personnes dont 3 managers de 3 filiales.
J'ai réorganisé pour rendre efficient chaque centre de Profits.
Animation des business line Équipements, Construction et CSPS (VRD) sous ma direction.
Réorganisation des administratifs ainsi que des locaux de l'établissement régional.
Recrutement, animation RH, lobbying et développement des réseaux professionnels.
Construction du Budget et orientation commerciale sur des projets de diversifications.
Traitement des AO.
Entretien de progrès, traitement des litiges et des sinistres (obligation décennale).
Interlocuteur du CHSCT pour les 4 établissements.
Mise en place du MASE.

09/2008 - 12/2012 :
Directeur d'agence à Perpignan et chef d'établissement (CDP Narbonne 11 et Perpignan 66) chez Dekra Industrial
Portefeuille de 1.7 M€ de CA. Chiffrage des AO. Encadrement d'une équipe de 20 personnes dont 1 manager de la filiale Construction. Recrutement RH, suivi des compétences du personnel. Construction budgétaire, développement commercial et des formations du personnel. Chef de projet et chargé d'affaires sur le contrôle qualité des chambres de tirage de la ligne électrique enterrée France - Espagne. INRS pour le contrat Comurhex et mise en place du MASE.

01/2004 - 12/2008 :
Responsable de centres de profit Basse Normandie et chef d'établissements chez Norisko Équipements (14, 50 Et 61)
Portefeuille 2M€ et développement commercial de 125 K€ par an de services. Encadrement d'une équipe de 30 personnes spécialisées en contrôle techniques d'équipements (levage, ascenseur, électricité, incendie, Équipements sous pression …). Développement de contrats nationaux et accords-cadres. Création d'un second centre de profit en 2007 avec accompagnent de son manager. Référent national chiffrage des contrôles techniques en centrales nucléaires

01/1999 - 12/2004 :
Responsable technique en électricité et formateur externe chez Norisko Équipements (14, 50, 61, 76 Et 35)
Encadrement d'une équipe de 12 personnes et chargé d'affaires des contrats SDEC, DCN et DTM. Responsable de gestion du parc matériel de l'agence. Chiffrage des contrats électriques. Référent en contrôle électrique sur mise en demeure de l'inspection du travail. Spécialiste en contrôle foudre et risque d'explosion (BE3). Formateur en habilitation électrique

05/1997 - 12/1998 :
Formateur et technicien de contrôle technique chez Aif Services (14, 50 Et 61
Contrôle des installations industrielles, tertiaires et ERP. Spécialisé dans les études foudre, le contrôle des installations Haute tension

11/1995 - 04/1997 :
Electromécanicien chez Feder Béton (kp1) Calvados (14)
Maintenance industrielle et dépannage électrique de portique Demag, grue Potain, centrale à béton, chariot de distribution de béton, pont roulant, banc de traction hydraulique et chaufferie à production d'eau chaude. Maintenance préventive et curative.

09/1994 - 11/1995 :
Commercial construction - habitation sur Caen
Vente et suivi de chantier de construction de pavillon pour la couverture en tuiles et ardoises sur charpente bois (EURL Pierre Fontenelle). Vente en porte à porte, galeries commerciales et sur marchés de fenêtres PVC et isolation (ISOLROC - BATI PROTEC)

Langues

Anglais (Oral : commerciale / Ecrit :)

Logiciels

Word, Excel, Powerpoint, Sap, Ciel, EBP, Adobe

Atouts et compétences

Accompagnement de managers, développement commercial, négociation de contrats
Gérer les réclamations clients, traiter les impayés, construire un budget et le défendre
Réorganiser un service, traiter les AO, Mase, Audit Cofrac, CHSCT.
Chef de projet et suivi de chantier, planning, rentabilité, innover

Réseaux
2024 : Président nommé Rotary Archipel de Perpignan. Membre fondateur depuis 2018 et chef du protocole 2022 - 2023
2016 - 2018 : Membre du BNI Dynamique de Prades
2013 - 2015 : Membres du club 500, Ambassadeur de Montpellier, UPE 34

Centres d'intérêts

Plongée sous-marine en club et Aquarelliste en amateur
2020 : Conseiller municipal à Castelnou
2017 à 2018 : Membre représentant du syndicat professionnel e-vision à Paris
1993 : Président du BDE