Né en 1978
19350 Conceze
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1607040804

Mécanicien réparateur d'engin et de matériel option travaux publics

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Limousin, dans le Génie civil et travaux publics.

Formations

2016 : MÉCANICIEN RÉPARATEUR D'ENGIN ET DE MATÉRIEL OPTION TRAVAUX PUBLICS
2014 : NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL
2014 : CARROSSIER
1995 : BEPA
entrainement du cheval de compétition

Expériences professionnelles

05/2015 - 03/2016
AFPA FORMATION MÉCANICIEN RÉPARATEUR D'ENGIN ET DE MATÉRIEL Réaliser les opérations d'entretien sur les équipements, vérifier et assembler les éléments,contrôler le fonctionnement des équipements, déterminer les solutions techniques de remise en état, changer ou réparer les organes défectueux

08/2014 - 03/2015
ALLASSAC AUTOS CARROSSIER AIDE MÉCANICIEN utilisation de matériel de levage, d'équilibreuse de roue, d'appareil de réglage d'optique, remise en forme ou remplacement des éléments endommagés de carrosserie. dépose/pose et le réglage des éléments amovibles et inamovible de carrosserie

09/2013 - 06/2014
GARAGE BATIER FORMATION CARROSSIER intervention à partir de l'ordre de réparation ou des indications client. Réaliser la dépose/pose et le réglage des éléments amovibles de carrosserie, des équipements , des fermetures et des garnissages. Remplacer les vitres

09/2010 - 05/2013
CHAUSSON MATERIAUX CHEF D 'AGENCE MANAGEMENT DE 6 PERSONNES définir les orientations stratégiques de l 'agence,organiser et mettre en place les modalités de fonctionnement.Gérer les moyens budgétaires et matériel de l'agence.Suivre et analyser les données d'activité et proposer des axes d'évolution

06/2009 - 08/2010
CHAUSSON MATERIAUX TECHNICO-COMMERCIAL Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques,) Concevoir l'étude de faisabilité technique (chiffrage, relevé de mesures) de la demande du client et établir le devis. 05/2008 - 06/2009 : RECTOR LESAGE TECHNICO-COMMERCIAL Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques,) Concevoir l'étude de faisabilité technique (chiffrage, relevé de mesures) de la demande du client et établir le devis. 07/2005 - 05/2008 : BIG MAT TECHNICO-COMMERCIAL Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques,) Concevoir l'étude de faisabilité technique (chiffrage, relevé de mesures) de la demande du client et établir le devis.

Atouts et compétences

Utilisation de l'outil informatique
Capacité relationnel adaptabilité
Technique de soudure
Technique de carrosserie
Lecture de plan, de schéma Hydraulique
Principes de fonctionnement d'un moteur
Technologie des équipements électriques
Règles de sécurité
Fonctionnement d'un système de climatisation
Mécanique automobile (Expert)

Permis

A, B , C