75019 Paris
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1703030940

Technicien d'intervention en froid commercial et climatisation

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Bâtiment.

Formations

06/2016 - 01/2017 : Formation - Technicien d'intervention en froid commercial et climatisation (IFFEN - Institut Français de Formation en Energétique)
Formation en génie climatique (frigoriste - Technicien Frigoriste)
2016 : Attestation de capacité pour la manipulation de fluides frigorigènes Cat. 1 et 5
2016 : Habilitations électriques - B2V, BR, BC .
2001 : Stages en management (en interne ELIS)
1998 : BTS dessinateur en construction métallique

Expériences professionnelles

2012 – 04/2016
Groupe ATALIAN 07/2013 - 04/2016 : Responsable d'exploitation de comptes clients stratégiques : Agence DRD NORD PARIS, BNP Paribas, Air France (ouverture des salons à l'aéroport CDG et du siège à Roissy - septembre 2015), Crédit Agricole (Montrouge) 2012 - 06/2013 : Directeur d'un centre de profit (agence Rungis) Clients : Lafarge (siège), Unibail, Centre commerciaux 'Parly 2' et '4 Temps', Commissariat à l'Energie Atomique (Fontenay-aux-Roses), Suisse Life Assurances (siège) Gestion d'un portefeuille de 850k€

2002 – 06/2011
Groupe ATALIAN 2009 - 2011 : Gestion de grands comptes - BNP PARIBAS et autres grands comptes IDF (CA : 400 000€/mois hors FM). Assainissement des processus et réhabilitation totale de la confiance clients. Développement sur 2 ans du CA de 150 000€ hors contrats de nettoyage 2008 - 2009 : Mission de restructuration et de mise en place de process sur la filiale de Bucarest, mise en place des procédures opérationnelles. Actions administratives et commerciales dans le domaine du FM et du nettoyage industriel. Recherche et recrutement du Country Manager. Formation des nouvelles équipes, coaching auprès des clients existants (Centre commercial de Baneassa, Auchan Bucarest…). Développement de la clientèle et assainissement de l'Agence. Multiplication du CA par 2 passant de 40 000€/mois à 80 000€/mois 2006 - 2008 : Animateur régional (itinérant) Techno Centre Renault, Coca-Cola (usine de Grigny), Coca-Cola (usine de Clamart), McDonald's France (siège, Guyancourt) - Maîtrise du management des sites et gestion de 180 personnes, gestion des contrats (CA : 350 000€). Augmentation de 20 % du CA hors contrats Participation active au renouvellement de 2 contrats majeurs 2002 - 2006 : Responsable de site (sédentaire) Techno Centre Renault - Management et gestion de 110 personnes - Nettoyage, FM et multiservices. Animations commerciales, gestion des contrats (220 000€ CA). Développement du CA de 200 000€ en 2 ans

1998 - 2002
ELIS Groupe - Responsable exploitation Site Disney Land Paris - Exploitation 7 hôtels, gestion et management de 40 personnes. Actions administratives, commerciales, techniques, gestion des plannings et contrôle qualité. Site Hôtel Georges V Paris - Participation aux négociations commerciales et prises de contrats. Sites Hôtel Niko Paris (Groupe Hôtels Méridiens), Méridien Montparnasse et Méridien Concorde Gestion de 35 personnes

1995 - 1998
Création d'une société en Serbie dans le secteur de l'imprimerie. Perte de l'entreprise suite aux évènements politiques.

CORESSA Restauration traditionnelle Aéroport de Roissy - Responsable du restaurant. Management des équipes de serveurs et de cuisiniers. Contrôle qualité. Interface clientèle.

Langues

- Anglais : Bonnes notions orales / Roumain : Excellente compréhension / Serbo-Croate : Bilingue / Polonais : Bonne compréhension parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

TECHNIQUE - Installation et mise en route, entretien périodique, réparation, dépannage
Étude, sélection, réalisation, montage, mise en service de chambres froides positives et négatives
Élaboration de maintenance préventive
Récupération et charge de fluide frigorigène dans les installations frigorifiques
Réalisation de schémas et câblages électriques de chambres froides

MANAGEMENT - Coordination et encadrement d'équipes, spécialiste en management opérationnel et administratif, optimisation de l'exploitation et gestion de la relation clients.

OPERATIONNEL
Tenue et suivi de la facturation, gestion commerciale et RH.
Préparation des certifications MASE (site de BNPPARIBAS - 2010) et OHSAS 18001 (sites du siège d'Air France à Roissy - 2015) avec audit par l'organisme de validation du système de management de la sécurité et de la santé au travail

FORMATION - Formateur en techniques de nettoyage
(Expert)

Centres d'intérêts

- Voyages, football, natation