**François S.** - Né le 09/02/1965
**77340 Pontault Combault**
**28 ans d'expérience**
**Réf : 1712280559**

# Technico - commercial

## Ma recherche

Je recherche tout type de contrat,  en Ile de France, dans les Services Commerciaux.

## Formations

Juin 2015 Formation Pompes et installations, centrifuges, volumétriques, hélices, etc…
Avril 2013 Formation électricité industrielle, moteurs, variateurs
Janvier
2008 Stage Anglais spécialité communication/commerce
2007 Formation au logiciel SAP
1988-1989 Université de Dijon C.N.A.M (cours du soir) Mathématiques et Mécanique
1986-1988 Université de Dijon D.U.T. spécialité Génie mécanique et productique avec orientation particulière D.A.O./C.A.O.
1986 Lycée jules Renard de Nevers Baccalauréat de technicien Fabrication Mécanique (F1)

## Expériences professionnelles

**Depuis 2011**
HOMA FRANCE 77 Saint-Thibault-des-Vignes Technico-Commercial Sédentaire Pompes submersibles Pompes d'épuisement Agitateurs Coffrets électriques Accessoires

**2002-2011**
HYDAC INTERNATIONAL 91 Massy Technico-Commercial Sédentaire : Responsable de la gamme de produits Hydraulique Compacte, élaboration de la stratégie marketing, suivi de la mise en oeuvre et des projets affectés en collaboration avec les IDV. Portefeuille de 3200 clients. Responsable du suivi des projets des ingénieurs des ventes de l'agence de MASSY (documentation en Allemand). Mise en place d'un atelier de montage de petites centrales

**1999-2002**
HYDROTECNIC JEAMBRUN AUTOMATION 94 Sucy en Brie Technico-Commercial Sédentaire : Portefeuille de 1200 clients, développement de nouveaux marchés, suivi des commandes et régularisation des problèmes de la clientèle. Réalisation de schémas hydrauliques et offres de prix par fax, téléphone, courrier, ou e-mail. Réalisation de nomenclatures et dossiers techniques

**1996-1999**
NAUDER INDUSTRIES 93 Saint Denis Technico-Commercial Sédentaire : Développement et prise en charge de la clientèle d'une région, réalisation de propositions commerciales, participation aux essais et à la mise en route d'affaires avec déplacement en clientèle (documents en italien). Réalisation de nomenclatures et schémas hydrauliques ainsi que des offres de prix par fax, téléphone, courrier, ou e-mail

**1995-1996**
OILGEAR TOWLER 77 Croissy-Beaubourg Technico-Commercial Sédentaire : Réalisation de schémas hydrauliques complexes pour des centrales et blocs forés, réalisation de propositions commerciales, participation aux essais et à la mise en route d'affaires avec déplacement en clientèle (documents en anglais).

**1990-1995**

VICKERS SYSTEM HYDAP 95 St Ouen-l'Aumône Dessinateur concepteur en hydraulique : Poste occupé en tant qu'hydraulicien. Chargé de concevoir des schémas hydrauliques et nomenclatures ainsi que des devis. Maintenance informatique du poste de DAO, contact avec le monde commercial pour la prise en charge des projets, planification, suivi des réalisations (documents en anglais).

**1989-1990**
KLEBER INDUSTRIE 58 Decize Dessinateur Hydraulicien : En charge de projets, machines spéciales, mise en pratique du pneumatique, de l'hydraulique, réalisation de calculs en résistance des matériaux et exécution de projet avec dessins de détails et plan d'ensembles

## Langues

- Anglais : lu, écrit, parlé (technique) parlé: scolaire / écrit: notions

## Atouts et compétences

Commerciales :
- Possède la motivation à vendre et à se motiver soimême.
- Propose une satisfaction à travers le produit vendu, en tant que solution du problème.
- Sait écouter les avis et les demandes commerciales.
- Sait mettre en évidence l'image de l'entreprise de part la spécificité du produit ou du service vendu.
- Veille concurrentielle, technologique et réglementaire

Techniques :
- Réalisation de schémas hydrauliques de centrales et blocs forés. Réalisation de devis et nomenclatures, dossiers techniques.
- Définition technique du produit en fonction de l'application et des besoins exprimés par le client.
- Négociation de conditions d'achats spécifiques.
- Capacité à anticiper

Administratives :
- Très ordonné.
- Gestion des plannings et des projets.
- Assure le suivi des commandes.
- Capable d'absorber les surcharges de travail.
- Utilisation des moyens informatiques

Relationnelles :
- Autonome, volontaire et rigoureux.
- Bon relationnel, facilité d'adaptation, réactif.
- Perspicace et bon négociateur.
- Aptitudes pour le travail en équipe.
- Dynamique dans toutes les situations.
- Bon contact téléphonique avec la clientèle.
- Capacité à traiter l'agressivité et les réclamations objectivement

Informatique
 Logiciels Office (Word, Excel, PowerPoint, Access…)
 Logiciel VISIO 2000 pour les schémas hydrauliques
 Logiciel Automation Studio 5.0 simulation hydraulique
 Logiciel SAP
 Logiciel ADONIX (Expert)