

Amédée G. - Né
34990 Juvignac
35 ans d'expérience
Réf : 1808150806

Responsable d'agence / ingénieur d'affaires

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Languedoc Roussillon, dans l'Ingénierie.

Formations

2006 Session gestion suivi d'affaires & commerciale : Chambre De commerce Narbonne
1998 Formation Eclairage Public C17200 -Socotec PERPIGNAN 66.
1979-80 Lycée Technique DHUODA -Nimes (30) -BAC F3 ELECTROTECHNIQUE

Expériences professionnelles

2012-2015

CHEF D'AGENCE ETETP-Groupe SCOPELEC : 30 Collaborateurs / 3 M € □ Augmentation du volume de marché ERDF PO de pres de 35% □ Prise de volume d'un marché triennal AUDE en ERDF □ Diversification du carnet de commande clients privés depuis ma prise de fonction □ Elaboration d'un suivi commercial et de gestion des chantiers , conseils techniques en aménagement, implantation et choix de matériel auprès des architectes, bureaux d'études et collectivités locales. □ Définition de la politique qualitative et suivi des bureaux d'étude et maitres d'ouvrage

2005-2012

INGENIEUR D'AFFAIRES RESEAUX SECS - MULTITEC : 21 Collaborateurs / 2.5 M € □ Création et Gestion de l'agence de ELNE . □ Relation commerciale -Chiffrage - Bilans et points de gestion -Suivi du personnel

1988-2005

RESPONSABLE DE SERVICE ETETP -BOUAZIZ 20 Collaborateurs / 2.9 M € □ Création et Mise en place locale d'un service Réseaux secs a VILLENEUVE DE LA RAHO . □ Embauche de personnel -Recherche de clientèle -Chiffrage - Planning de charge

1980-1988

TECHNICIEN DE METHODES -CEGELEC □ Adjoint au conducteur de travaux - Chef du bureau d'étude □ Plans , dossiers EDF- lotissements -Stade et Port de Port Leucate □ Chiffrage d'opérations privées

Langues

- Espagnol : courant / Catalan : Courant / Anglais : lu, écrit, parlé, notions parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Commerciales :

- Prospector, détecter les marchés potentiels et proposer les solutions adéquates
- Chiffrer, négocier, et suivi des Appels d'offres (Zac-Lotissements -SNCF-ERDF).
- Assurer un bon suivi des marchés a bons de commande. Développer le C.A
- Analyser les CCTP et CCAP - Négocier les ajustements au contrat -Ecouter le client
- Organiser et participer aux réunions professionnelles inter-agence

Managériales :

- Suivi de l'activité financière , Suivi de la qualité auprès de la clientèle, Suivi des délais

- Gérer l'agence (budgets, planning, facturation, moyens humains et matériels, RH)
- Préparer et participer aux Comités de pilotage -Rendre compte à la Direction
- Animer et accompagner mes collaborateurs en compétences et en formation
- Techniques & Administratives :
 - Analyser les projets ERDF -Editer les nomenclatures matériels - Series : S1000 - B5000
 - Organiser l'analyse de la demande technique - Proposer des solutions innovantes
 - Elaborer et Négocier la proposition commerciale - Participer aux mémoires Techniques
- Informatique :
 - Maîtrise du Pack Office :Excel -Word -Candela -EBP- Multidevis-Logiciel de chiffrage (Expert)

Centres d'intérêts

- □ Randonnées, Natation
- Cinéma - Amateur d'operas- Musées