Raymond P. - Né
57160 Scy-chazelles
40 ans d'expérience
Réf : 1905291546

Cadre commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Grand-Est, dans les Services Commerciaux.

Formations

1994 : à AFPA sur Metz
Conducteur de travaux en génie civil niveau III : Technologie routière, organisation des chantiers et études de prix.
Topographie, terrassement, béton armé, législation et métrés.

1989 : à AFPA
Technico-commercial niveau III : Comptabilité générale et analytique, communication, informatique, statistiques. Logistique et communication.

Expériences professionnelles

2005 - 2018 :
Responsable Régional Secteur Commercial chez Arcelormittal : 1er Groupe Mondial De Sidérurgie.
Responsabilités :
- Commercialisation de produits techniques sidérurgiques, Palplanches et Tubes auprès des acteurs des marchés publics de génie civil, ponts, quais, barrages hydrauliques…sur les secteurs Nord Est et Sud Est de la France .
-Prescription auprès des bureaux d'études privés et des VNF, SNCF, EDF hydraulique.
-Développement des ventes et négociations des marchés auprès des entreprises de BTP.
-Suivi des chantiers.

Principaux marchés obtenus :
- L'aménagement de l'Isère, création d'Ouvrages d'Art, de systèmes anti-crue et de centrales Hydro-électriques.
-La création de quais, de slipway, de digues et d'écluses pour l'aménagement des ports industriels et commerciaux sur la Méditerranée. (Fos-sur-Mer, Toulon, Nice…).
-Développement du marché des VNF, aménagement des berges, des digues et des écluses.
-Création des barrages Hydro-électriques sur le Rhin en Alsace

1996 - 1996 :
Responsable Régional Secteur Commercial chez Rector Lesage, Industrie Spécialisée Dans La Fabrication De Planchers En Béton Précontraint.
-Commercialisation de planchers industriels en béton sur la région Lorraine auprès des distributeurs et des PME.

1996 - 2005 :
Responsable Régional Secteur Commercial chez Dupont De Nemours : Un Des 1ers Groupes Mondiaux De Chimie.
Responsabilités :
-Commercialisation d'E.P. I, vêtements de protection chimique en milieu industriel et

animation, gestion, des réseaux de distribution sur les régions Nord et Est de la France.
-Prescription auprès des industries, des pompiers (CMIC), des armées et de la sécurité civile.
-Etude de risques en milieu industriel.
-Recherche de nouveaux marchés.

Principales réalisations :
-Développement des marchés de la sécurité civile et des Armées, des CMIC (Cellules Mobiles d'Interventions Chimiques), des industries pharmaceutiques, d'agroalimentaire et du secteur nucléaire.
-Développement des réseaux de distributions spécialisée en EPI.
-référencement auprès des centrales d'achats de la distribution et de l'industrie.

1995 - 1995 :
Conducteur de Travaux en VRD et Génie Civil chez Kurt Luxembourg, Bâtiments Et Génie Civil.
Responsabilités :
-Organisation, gestion et suivi des chantiers de génie civil au Luxembourg.
- Management de deux équipes de travaux.
Principale réalisation :
-création d'un mur de soutènement en maçonnerie sèche de 200ml sur les côtes de Moselle à Ehnen au Luxembourg.

1991 - 1993 :
Responsable Régional Secteur Commercial chez Sabla, Leader Des Solutions En Béton Préfabriqué.
- Commercialisation de réseaux d'assainissement, ouvrages de génie civil et d'aménagement urbain en béton sur la région Lorraine auprès des sociétés de Bâtiment / Travaux-Publics.
-Prescription auprès des bureaux d'études privés et publics.

1988 - 1988 :
Attaché commercial chez Würth France
Développement de la fixation professionnelle auprès des PME sur le département de la Moselle.

1988 - 1988 :
Attaché commercial chez Dinac Profinition S.a.
Développement des Réseaux Grandes Surfaces de Bricolage sur l'est de la France.

1988 - 1991 :
Attaché commercial chez Gan. Vie. B.p.f.
Placement d'assurances de personnes sur la région messine.

1986 - 1988 :
Conducteur de Travaux en VRD et Génie Civil chez La Routière De L'est, Travaux Publics.
Responsabilités :
- Organisation, gestion et suivi des chantiers en Voirie Réseaux Divers.
- Management de cinq équipes de travaux.

Principales réalisations :
-Création des réseaux d'assainissement et voiries pour les lotisseurs et le SIVOM de l'agglomération messine.
-Marché d'entretien des VRD de la SANEF section autoroute A4.

Logiciels

Office

Atouts et compétences

? Développer les ventes et négocier les marchés auprès des entreprises et des administrations.
? Prescrire auprès des bureaux d’études privés et publics.
? Gérer et suivre les marchés en cycle long.
? Animer les réseaux de distribution.
? Prospecter de nouveaux marchés.

Permis

Permis Permis B

Centres d'intérêts

Nordic Walking et randonnée alpine.