CHEF DE PROJETS / INGENIEUR D’AFFAIRES

65100 ADE · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1911251410

Ma recherche

Contrat recherché : 0
Zone : Occitanie
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Ingenierie

Formations

1993 — Bac +5 — Faculté de PAU
DESS en électronique option automatique
1991 — Bac +4 — Faculté de PAU
Maîtrise EEA (Electrotechnique, électronique, automatisme)
1990 — Bac +3 — Faculté de PAU
Licence EEA (Electrotechnique, électronique, automatisme)
1988 — Bac +2 — Lycée Déodat de Séverac
BTS électronique
1986 — Bac — Lycée Jean Dupuy
BAC série F2 (électronique)

Expériences professionnelles

01/2018 - à ce jour — Responsable d’agence

- Gestion d’une agence et centre de travaux :
• Management du personnel - RH
• Définition des moyens - Matériels et humains
• Prospection commerciale - B to B
• Etudes (Eclairage Public, HTA et BT)
- Rédaction d’offres commerciales, d’appels d’offres privés et publics, marchés à bon de commande et de cahier des charges de sous-traitance
- Gestion des clients spécifiques ENEDIS et syndicat d’énergie (SDEHG 31)
- Suivi d’affaires sous SAP - Facturation - Achats - Investissements
- Elaboration de budgets - Tenu de tableau de bords - Maintien des marges

11/2015 - 2017 — Responsable du service affaires poste bétons HTA - Chef de projets

- Responsable de service - Management de techniciens et ingénieurs
- Gestion du suivi d’affaires en relation avec l’ADV sous formes de projets
Définitions besoins clients, définitions techniques - Revue de projets
- Prescription commerciale et technique Home Produit , B to B
- Management transversal (COMMERCE, OPERATIONS, RH, METHODES, QSE …)
- Gestion du service après-ventes et maintenance - Facturation

10/2014 - 2015 — Responsable commercial région Sud-Ouest - Cadre commercial

- Développement d’un réseau de distribution spécialisé dans le secteur de l’éclairage tertiaire en B to B et B to C.
- Mise en oeuvre de procédés marketings, réalisation de contrats cadres avec BFA pour des groupements de grossistes et clients nationaux
- Réalisation d’expositions commerciales régionales et nationales
- Marketing stratégique pour la validation des nouveaux produits à intégrer dans la gamme
- Utilisation CRM Sales Forces
- Reporting

02/2014 - 2014 — Ingénieur d’études et de développements électroniques

J’ai effectué une mission de 6 mois pour l’étude et le développement d’une régulation de vitesse et de couple d’un moteur universel sensorless à très faible coût avec un microcontrôleur 8 bits et 2 transistors IGBT y compris IHM avec l’étude et le développement d’un afficheur quadriplexé custom.

1998 - 2014 — Directeur

- La gestion du personnel, des achats et financière
- La prospection et la définition de la stratégique commerciale
- Les études, appels d’offres marchés publics, devis, suivi chantiers et facturation
- L’étude et la conception technique

1995 - 2002 — Ingénieur d’étude - Directeur gérant

conception, étude et réalisation d'ensembles électroniques et mécatroniques spécifiques de très petites séries à de grandes séries.
Prestation de services :
- Analyse de la valeur - Etude de faisabilité - AMDEC
- Élaboration de cahier des charges - Expertises
- Gestion de projet en immersion et transversale
- Développements électroniques analogiques et numériques, DSP, ;Ä6öçG/FÆWW , ;Å, systèmes embarqués, noyaux temps réel, RTOS
- Automatisme API, Siemens, ABB, TSX Prémium, Supervision, IHM
- Informatique Industrielle : cartes prioritaires - cartes OEM - Linux - Windows CE
- Conception machines spéciales - Mécanique - Hydraulique - Pneumatique - Mécatronique
- Simulation SPICE, MATLAB, LabView
- Développement logiciel : C, C++, Java, Python, VHDL, assembleurs
- CAO (Orcad, Eagle, Autocad) - Industrialisation
- Consultant National Semi Conductors et ST MicroElectronic

1993 - 1995 — Ingénieur Responsable bureau d’études

Compétences

- Responsable de service - Management de techniciens et ingénieurs
- Gestion du suivi d’affaires en relation avec l’ADV sous formes de projets
Définitions besoins clients, définitions techniques - Revue de projets
- Prescription commerciale et technique Home Produit , B to B
- Management transversal (COMMERCE, OPERATIONS, RH, METHODES, QSE …)
- Gestion du service après-ventes et maintenance - Facturation
- Installations électriques tertiaires et industrielles - VDI et systèmes SSI
- Installation de systèmes VRV 2 et 3 tubes, CVC
- Etudes et réalisation de centrales photovoltaïques jusqu’à 250kVA
- Installations chauffe-eaux solaires, thermodynamiques et planchers hydrauliques
- Installation climatisation, PAC : particuliers et tertiaire
- Etudes et réalisation d’installations domotiques et d’automatismes pour le bâtiment et l’industrie
- Eclairage public - Réseaux BT/HTA en aérien et souterrain
- Paratonnerres Habilitation basse tension BE, BR, QUALIPV

Logiciels

Office, AutoCAD, DIALUX, Caneco

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.