Thomas H. - Né
94230 Cachan
13 ans d'expérience
Réf : 2007081356

Chargé d'affaires

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

2005 : Diplôme à IUT de CACHAN
Diplôme Universitaire de Technologie Génie Electrique et Informatique Industrielle, Option Electrotechnique et Electronique de puissance
? Formation en automatisme.
? Réalisation d'un robot suivant une ligne blanche.
? Formation en électricité
? Programmation de systèmes industriels (Automate)
? Informatique industrielle (Logiciel de supervision)

Expériences professionnelles

2011 à ce jour :
Chargé d'affaires puissance pour les grands projets et les projets complexes chez Legrand Snc
-Département canalisations électriques préfabriquées et transformateurs secs Haute tension/Basse tension de forte puissance de la gamme ZUCCHINI.
Mission générale: Être le garant du bon déroulement des projets pour la clientèle tertiaire-industrie.
TÂCHES EFFECTUES :
? Marketing : Participation à l'élaboration des brochures commerciales et des catalogues.
? Service : Organisation/Optimisation des procédures.
? Direction : Report du chiffre d'affaire mensuel et comptes rendus du terrain. (Retours Clients)
? Devis : Elaboration des chiffrages pour les petits projets et des offres commerciales pour les projets complexes.
? Participation à des soutenances pour certains projets complexes. (Exemple : Le Grand Paris)
? Commandes : Gestion des commandes des transformateurs et des gaines à barres (Produits spécifiques hors catalogue)
? Commandes : Suivi et échanges avec la grande distribution. (Notamment pour la facturation)
? Commandes : Intervention sur les chantiers pour les prises de côtes afin d'élaborer des plans Autocad des gaines à barres.
? Commandes : Elaboration des plans de fabrications sur Autocad (Par projection 2D) pour la fabrication usine. Optimisation des plans pour réduire les coûts de productions.
? Commandes : Gestion des délais de production et mise à disposition des produits en accord avec l'usine et les clients. (Planning de chantier)
? Transport : Organisation de la logistique auprès de nos transporteurs Français et Italiens. Accompagnement du client pour la réception de la marchandise
? Service après-vente : mise en place du service après-vente de niveau 1 (Remplacements ou échanges de pièces détachées) et de niveau 2 avec les clients (Pilotage d'une équipe de réparation)
? Conseil/Hotline : Conseils auprès de la clientèle et du réseau commercial de vente Legrand
Chiffre d'affaire réalisé (En moyenne par année) : 2.5 M€
Nombre de devis réalisé par année : 850
Clients partenaires : REXEL, SONEPAR, ENGIE INEO, SPIE, BOUYGUES, SATELEC, SNEF, SANTERNE, GROUPE VINCI, GTIE, ETT, FOURNIE GROSPAUD, FAUCHE, BENTIN, SNCF, RATP… Et bien d'autres clients

02/2007 - 2007 :
Technicien de Maintenance Itinérante sur des systèmes de contrôles d'accès chez Nedap Securite

2007 - 2011 :
Chargé d'Etudes - Service Assistance Technique et Commerciale (SATC) chez Gewiss France Mavil
? Élaboration de devis techniques pour des appels d'offres
? Gestion des commandes de coffrets de prises et TAMC monté-câblé.
? Permanence téléphonique (hot line) auprès des clients.
? Gestion des litiges et service après-vente.
Chiffre d'affaire réalisé (En moyenne par année) : 1,5 M€
Nombre de devis réalisés par année (France et Export) : 500
Clients partenaires : RATP, SNCF, EIFFAGE, VINCI, SONEPAR (Installateurs et distributeurs)

2006 - 2006 :
Opérateur sur fraiseuse et tour mécanique / Technicien de maintenance en automatisme et électricité chez I.c.p (instruments De Chirurgie De Précision)

2005 - 2005 :
Technicien méthode sur des bases de maintenance préventive et curative pour EDF chez Société Som-groupe Ortec (service Organisations Et Méthodes)

2005 - 2005 :
Technicien de maintenance préventive et curative sur des machines d'essais chez Schneider-electric

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : avancé)

Logiciels

Pack Office, AutoCAD

Atouts et compétences

? Marketing : Participation à l'élaboration des brochures commerciales et des catalogues.
? Service : Organisation/Optimisation des procédures.
? Direction : Report du chiffre d'affaire mensuel et comptes rendus du terrain. (Retours Clients)
? Devis : Elaboration des chiffrages pour les petits projets et des offres commerciales pour les projets complexes.
? Participation à des soutenances pour certains projets complexes. (Exemple : Le Grand Paris)
? Commandes : Gestion des commandes des transformateurs et des gaines à barres (Produits spécifiques hors catalogue)
? Commandes : Suivi et échanges avec la grande distribution. (Notamment pour la facturation)
? Commandes : Intervention sur les chantiers pour les prises de côtes afin d'élaborer des plans Autocad des gaines à barres.
? Commandes : Elaboration des plans de fabrications sur Autocad (Par projection 2D) pour la fabrication usine. Optimisation des plans pour réduire les coûts de productions.
? Commandes : Gestion des délais de production et mise à disposition des produits en accord avec l'usine et les clients. (Planning de chantier)
? Transport : Organisation de la logistique auprès de nos transporteurs Français et Italiens. Accompagnement du client pour la réception de la marchandise
? Utilisation de Salesforce
? Habilitation électrique actuelle : H0-BR-B2V-BC

Centres d'intérêts

? Modélisme : Réalisation de modèles Réduits radiocommandés (Bateaux, avions et voitures)

? Gestion d’un réseau ferroviaire miniature HO
? Cinéma, musique, football, ping-pong, jeux vidéos
? Rénovation d’installations électriques (bénévolat)
? Fondation du patrimoine de France