Olivier F. - Né en Octobre 1973
74330 Mésigny

Réf : 2209041020

Responsable technico commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Auvergne-Rhône-Alpes, dans les Services commerciaux.

Formations

2001 : Diplôme
formation commerciale, gestion des équipes - École interne Point P

1995 : Bac +2
BTS électrotechnique option climatique

1993 : Bac
BAC Professionnel électrotechnique option automatisme

Expériences professionnelles

2020 - 2021 :
Technico-commercial, chargé d'affaires sur les départements 74 et 73 chez Hargassner France
Accompagnement des clients professionnel et particulier, collectivités, bureau d'étude dans la mise en place de leur projet ainsi que les solutions pertinentes.
Apport de mon expertise technique aux clients en leur remettant des conseils personnalisés, en utilisant un discours commercial pertinent et efficace, en les accompagnant dans leur montage de leur dossier et projet.
Dimensionnement des produits ainsi que les déperditions thermiques et implantation
Choix du matériel de chaudière a granulé et bois. Excellente connaissance de l'ensemble des matériels.
Maitrise de l'ensemble des tâches, du conseil aux clients professionnels, et particuliers. De l'élaboration et la rédaction des offres. Jusqu'à ce jour, j'ai toujours dépassé mes objectifs annuels.
Prescription auprès des promoteurs, architecte, économiste et bureau d'étude.
Depuis le début sur mon secteur, il s'est amplifié de 70 nouveaux clients professionnels pour une réalisation de chiffre d'affaires de plus 2MK

2019 - 2019 :
Chargé d'affaires et conducteur de travaux chez Société Alpes Energie
Chargé d'affaires et conducteur de travaux, dans le secteur du logement collectif, habitation individuelle et le tertiaire, dans le domaine du chauffage, sanitaire, plomberie, ventilation et des nouvelles énergies.
Maitrise des taches suivantes :
Management de 14 personnes.
Prise en main du démarrage du chantier et du dossier remis par le bureau d'études.
Définir les moyens techniques, humains et financiers à partir du projet et la planification des travaux, passer les commandes de matériel chez les fournisseurs et leur suivi en terme de délai.
Consultation et sélection des fournisseurs, les sous-traitants ainsi que les prestataires.
Organisation du chantier, l'approvisionnement des matériaux et définir les zones de stockage.
Travail en binôme avec le bureau d'études et le Tma pour les besoins de modification de travaux supplémentaires.
Présentation du dossier au chef de chantier et lui apporter à la fois un conseil technique sur les matériaux et la mise en oeuvre et les délais à respecter.

Planification et encadrement de l'activité du personnel sur les chantiers et faire respecter les règles de sécurité.
Coordination et méthodes de gestion de plusieurs chantiers en simultané, assister aux réunions de ceux-ci.
Contrôler la conformité des réalisations des techniciens, sous traitants, tout en suivant l'application des règles, des procédures et consignes.
Évaluation du personnel et identifier les besoins en développement de compétences ou de formation, accompagnement des apprentis.
Établissement des devis.
La livraison du chantier au client dans le délai impartir en vue de l'obtention du procès-verbal de réception

2017 - 2018 :
Responsable commercial, sur les départements 74 et 73 chez Société Isotipjoncoux, Lorflex
Maitrise de l'ensemble des tâches, du conseil aux clients professionnels,
De l'élaboration et la rédaction des offres dans les domaines de la ventilation, de la fumisterie et de l'isolation.
Prescription auprès des promoteurs, architecte, économiste
Excellente connaissance de l'ensemble des matériels.
Maitrise de la prospection du réseau des clients professionnels et parfaite connaissance du secteur

2016 - 2017 :
Responsable commercial et chargé d'affaires chez Everest Echafaudages
Dans le domaine du second oeuvre, de la location et montage d'échafaudages.
Maitrise des taches suivantes :
Management de 12 personnes.
Prise en main du démarrage du chantier et du dossier remis par le bureau d'études.
Définir les moyens techniques, humains, financiers et la planification des travaux de montages.
Planification et encadrement de l'activité du personnel sur les chantiers et faire respecter les règles de sécurité.
Gestion et approvisionnement des stocks, passage des commandes chez les fournisseurs.
Établissement des devis, et appel d'offre.
Logiciel Batigest.

2014 - 2016 :
Responsable d'agence chez Brossette Annemasse
Management de l'équipe composée de 12 personnes, mon objectif est de redynamiser le marché sur le secteur d'Annemasse
Mise en place des procédures, développement et suivi du portefeuille client, prospection,
Gestion et approvisionnement des stocks, passage des commandes chez les fournisseurs et leur suivi.
Réalisation des inventaires tournants en collaboration avec les collaborateurs et mise en place des nouveaux produits.
Rapprochement des factures fournisseurs

2000 - 2014 :
Technico-commercial sur les départements 74 et 01, Chauffage, énergie renouvable, Sanitaire chez Cedeo, Négoce, Distribution sur Meythet
Maitrise du dimensionnement du choix du matériel de CVC, PAC, Climatisation, Biomasse, Solaire. Excellente connaissance de l'ensemble des matériels.
Maitrise de l'ensemble des tâches, du conseil aux clients professionnels, et particuliers. De l'élaboration et la rédaction des offres dans les domaines d'énergie renouvelable et du CVC. Jusqu'à ce jour, j'ai toujours dépassé mes objectifs annuels
Prescription auprès des promoteurs, architecte, économiste
Dimensionnement d'installation et des produits.
Chaque année mon secteur s'est amplifié de 15 à 20 nouveaux clients

1995 - 2020 :
Technico-commercial sur le département 74 chez Alebat, Constructeur De Villa
Accompagnement des clients particulier, collectivités, bureau d'étude dans la mise en place de leur projet ainsi que les solutions pertinentes.

Apport de mon expertise technique aux clients en leur remettant des conseils personnalisés, en utilisant un discours commercial pertinent et efficace, en les accompagnant dans leur montage de leur dossier et projet.
Maitrise de l'ensemble des tâches, du conseil aux particuliers. De l'élaboration et la rédaction des offres.
Prescription auprès des architectes, économiste et bureau d'étude.
Conduite des travaux et management du personnels du chantier

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, AutoCAD, Sap, Batigest

Atouts et compétences

- Techniques de prospection commerciale, physique et téléphonique (identification des prospects, ….)
- Techniques de vente
- Analyse des besoins clients
- Principes de la relation clients
- Étude de marchés ; Veille concurrentielle
- Développement de portefeuilles clients et secteur d’activité
- Présentation des caractéristiques produits
- Rédaction des devis et des commandes
- Négociation des contrats
- Planification des tournées ainsi que des chantiers
- Animation et participation aux réunions et salons professionnels
- Management de personnel
- Définition d’une stratégie commerciale

Permis

Permis APermis BPermis C

Centres d'intérêts

- Sport automobile et passionné de voiture
- Pratique du ski
- Pratique de la moto et passionné de Harley