Business Developer ENR

78990 Elancourt · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 990000007030

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2006-01-01 — CEGOS
Formations diverses (vente, négociation, management, digitalisation)
2003-12-31 — Bac +2 — CFI Centre de Formation Industriel
BTS FEE – Fluide, Energétique et Environnement
2000-12-31 — Bac — Lycée Philibert de l'Orme
Baccalauréat professionnel Froides et Climatisation
1998-12-31 — CAP — Lycée Alexandre Calder
BEP & CAP Froid et Climatisation

Expériences professionnelles

2016-12-01 - 2024-10-31 — Consultant & Business Developer ENR
Spécialiste dans l'efficacité énergétique, j'accompagne des entreprises, bailleurs sociaux et particuliers en France & Export pour réduire la consommation d'énergie des bâtiments tertiaires en utilisant des solutions concrètes telles que domotique, GTB, solaire et IRVE. Gestion de projets d'audit énergétique, prospection, négociation et suivi de portefeuille clients.
2015-12-01 - 2016-11-30 — Business Développement Énergétique Marché Afrique Francophone
Création et développement du marché énergétique en Afrique francophone (photovoltaïque, climatisation). Distribution de produits, négociation avec fournisseurs, gestion des transports maritimes, inspection des usines, recrutement et prospection de partenaires en Afrique et Moyen-Orient.
2014-12-01 - 2015-11-30 — Responsable Commercial Export Afrique Nord & Région Centre
Distribution de fluides frigorigènes, prospection, suivi clientèle, promotion des produits, négociation et suivi des ventes de gaz industriels et réfrigérants CO ,.
2011-11-01 - 2014-12-31 — Responsable Secteur Commercial Région Centre & Paris Île-de-France
Distribution de gaz réfrigérants (CFC/HCFC/HFC/HFO/A2L) auprès d'une clientèle BtoB sur de nombreux départements, élaboration de stratégies commerciales, suivi et fidélisation d'un portefeuille de plus de 1200 clients, CA 2,5 M$.
2009-01-01 - 2011-11-30 — Business Développement Energie Région Nord
Distribution de matériel de nettoyage pour installations frigorifiques et climatiques, développement du réseau (450 clients), analyse de la demande, prospection et suivi commercial.
2007-11-01 - 2008-12-31 — Ingénieur Technico-Commercial Terrain Clim - ENR - Solaire - Photovoltaïque
Distribution de matériel de climatisation et énergie durable, gestion d'un portefeuille de 350 clients, négociation, formation aux outils de dimensionnement VRV/DRV, prospection dans 8 départements.
2004-01-01 - 2007-10-31 — Technico-Commercial Sédentaire Réfrigération - CVC - PAC – Solaire
Distribution de matériel frigorifique, climatisation et thermique en Île-de-France, élaboration d'offres commerciales, suivi des commandes, fidélisation, gestion de gammes de climatiseurs et gaz réfrigérants.
2001-01-01 - 2003-12-31 — Responsable Technique Multiservice « Frigoriste » CVC / GTB / GTC SUR SITE IBM
Maintenance technique sur le site IBM d'Orléans, pilotage automatisme et régulation GTB/GTC, gestion de la climatisation, chauffage, ventilation, traitement d'air et d'eau, gestion de chambres froides et chaudières.

Atouts

Recherche de solutions innovantes, Audit énergétique, Planification de projet, Coordination de projet, Mise en œuvre d'amélioration énergétique, Rénovation de grande envergure, Connaissance des décrets tertiaires et BACS, Sensibilisation environnementale, Aisance relationnelle, Communication, Négociation, Anticipation des besoins clients, Sang-froid, Autonomie, Mobilité, Prospection, Développement de la relation client, Gestion de portefeuille clients, Stratégie commerciale, Management d'équipe, Motivation des équipes, Intelligence artificielle, Énergies renouvelables, Chargement de véhicules électriques, Microsoft Office, Word, Excel, Adobe, Microsoft Access, PowerPoint, Internet/Intranet, Gestion de la relation client, ATS Jobs-Boards, Réseaux sociaux, Microsoft Teams, Zoom, Messenger, WhatsApp, Outlook, WordPress, SEO, Domotique, Efficacité énergétique, Négociation commerciale, Développement de marché, Photovoltaïque, Climatisation, Négociation fournisseurs, Recrutement, Manipulation des fluides frigorigènes, Fidélisation client, Utilisation de matériel de nettoyage, Développement de réseau, Suivi commercial, Formation, Dimensionnement, Gestion des commandes, Élaboration de propositions commerciales, Gestion technique, Chauffage, Chaudière, Automatisme industriel, CVC (Chauffage, Ventilation, Climatisation), Maintenance CVC

Loisirs

Course à pied (Semi-Marathon, Trails), Randonnées, Football en club et compétition, Basket, Volley, Cinéma, Musique, Culture, Voyages (Allemagne, Angleterre, Espagne, Italie, Belgique, Tunisie, Maroc, Danemark)

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