

**M. Jean Michel**  
**38110 LE BOIS DE CESSIEU**



Né(e) le 02/02/1960  
Réf: 1002231121 - expert(e)

## RESPONSABLE COMMERCIAL EXPLOITATION

### Objectifs

---

- Mettre en oeuvre mes compétences dans le domaine de la négociation commerciale, le relationnel et le management dans le secteur du BPE ou du béton préfabriqué et de la construction

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, .

### Formations

---

1986-2008  
DIVERS STAGES ET FORMATION A LA VENTE ET ACHATS  
MAITRISE DES DIVERS OUTILS INFORMATIQUES (SAP)

1981  
FORMATION RADIO-PROTECTION CHEF DE TRAVAUX PREMIER ET SECOND DEGRE

1981 (16 mois)  
CFPA EYGLETONS (CORREZE)  
MECANICIEN REPERATEUR D'ENGINS TP

### Expériences professionnelles

---

#### 2009

Depuis septembre 2009 RESPONSABLE COMMERCIAL EXPLOITATION Rhône Alpes Savoie /Isère Activité : Centrale B.P.E. Missions : Commercialisation BPE -, Exploitation centrale béton Encadrement du personnel, analyse des marchés et prescription. Prospection et négociations (client TP et bâtiment). Mise en place de la stratégie commerciale. Secteur : Production matériaux construction

#### 2008

02/2007-11/2008 SOLS INDUSTRIELS LYONNAIS RESPONSABLE EXPLOITATION (Rhône Alpes) Prise en charge des équipes, établissement des devis sur plan, recherche de nouveaux chantiers, visite des clients, lecture et interprétation des plans, définitions, recherche et achats des différents matériaux nécessaires à la réalisation des chantiers, Mise en place des méthodes et des matériels nécessaires aux travaux. facturations, relances et suivi des encours (SFAC) et des règlements. Suivi du planning, participation aux réunions. (clients : VINCI, CAMPENON BERNARD, GSE, etc..)

#### 2007

02/2001-02/2007 BETON DE France (CEMEX) GESTION D'UN CENTRE DE PROFIT (LYON) Gestion de centrale à béton prêt à l'emploi Organisation des livraisons, des accès chantiers, veille de la concurrence, suivi clients et démarches commerciales, définition des besoins, propositions de prix, réponses à appels d'offres, rédaction actualisation et gestion des offres de prix facturation et contrôle des comptes clients sous SAP (logiciel de gestion entreprises). garant de la sécurité, mise en place de la norme EN-206. Contrôle des crédits clients (SFAC), relance des impayés, définitions des prévisions volume et marges etc ?.

#### 2001

09/1998-02/2001 ASahi DIAMOND INDUSTRIAL EUROPE (CHARTRES) RESPONSABLE DE SECTEUR (Rhône Alpes)  
Vente outils de coupe pierre, marbre, béton, TP sur 13 départements prise de rdv, animation du réseau de distribution, tournées conjointe clients directs et revendeur outillage de sciage et carottage du béton et asphalte définition des applications pour les matériaux divers. Achat des matériaux et composants pour fabrication des outils diamantés et des outils diamants.

#### **1998**

Novembre 1995 - Septembre 1998 HILTI France REPRESENTANT (ISERE) Vente de fournitures diverses fixations outils, outillage électroportatif, Outillage diamant, carottage et sciage béton vente en direct en laisser sur place et livraisons, démonstration des produits Octobre 1991- Décembre 1995 AUTOS RHONE ALPES GERANT (BOURGOIN-JALLIEU)  
Création gestion et mise en place d'un concept d'achats ventes de véhicules occasions en dépôt vente entre particuliers avec apport de financements et de garanties VO .

### **Centres d'intérêts**

---

- rugby, moto, vtt, bricolage, informatique, cuisine, jardinage