

M. Eric
38630 CORBELIN



Né(e) en 1965
Réf: 1003021410 - expert(e)

TECHNICO-COMMERCIAL/CHARGE D'AFFAIRES

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Rhone Alpes, dans le Batiment.

Formations

1983-1985 : Brevet de Technicien Agricole BTA + 1985/1987 : Brevet de Technicien Supérieur Agricole (BTSA) spécialité transformation, distribution et commercialisation des produits Agroalimentaires. + 1987-1988 : Formation Commerciale Supérieure en Forces de Ventes Institut des Forces de Ventes de la CCI de Toulouse

Expériences professionnelles

2007/ JANVIER 2009 :Responsable d'Agence TP Etablissement Secondaire M3R: Grand Lyon Rhône-Alpes MEYZIEU
Réhabilitation de Réseaux d'Assainissement sans tranchée Fonctions Managériale et Commerciale CA 2008 900.000 euros (Communauté Urbaine du Grand-Lyon,Collectivités locales, Entreprises de T.P, B.E).

1994/ 2006 : Chargé d'Affaires 2006 QUEBEC/CANADA VEOLIA PROPLETE Développement de la clientèle municipale de Montréal et environs SARP/ONYX en Assainissement (Grands comptes). :Responsable Contrôle 1999/2006 en Réseaux d'Assainissement Conducteur de Travaux Chargé d'Affaires BACHELET SAS Saint Pierre de Varengeville 76480 Duclair Haute et Basse Normandie (76/27/14/61). ?Responsable de l'activité contrôle de réseaux d'assainissement. ? Suivi clientèles travaux publics, collectivités locales, industries et immobilier, cabinets d'expertises ainsi que le suivi commercial et technique en assainissement(nettoyage HP, curage, pompage, balayage etc?).

Inspecteur technico-commercial 1998 en Assainissement BONNEFOND 76000 Rouen Secteur Haute Normandie 76/27 ?
Responsable suivi Clientèles de professionnels et de particuliers. ? Négociations de contrats d'entretiens pluriannuels.

:Inspecteur technico-commercial 1994/1997 en Assainissement EAV 78 Ecqueville Secteur 75 Ouest, Départements 92 et 78.
? Responsable Commercial clientèles immobilières, Offices HLM Syndics, Cabinets Immobiliers, ASL(Association Syndicale Libre).

1990-1994:Chef de secteur SANDVIK/BAHCO Division outils de jardin, fabrication et commercialisation de produits manufacturés 45 Orléans La Source. Secteur de 7 départements (77/10/51/89/58/21/71). ? Responsable commercial auprès de divers distributeurs(Hypermarchés, LSB/GSB?)

Atouts et compétences

Commerciales : - Développement et suivi de clientèles (Collectivités locales et institutionnelles, Entreprises de TP, Industrielles et Immobilières, B.E.)
- Réalisation de devis et dossiers A.O.

Techniques et Managériales : - Etudes de faisabilités, suivis de chantiers, gestion d'équipes terrain et d'un centre de profits (Expert)

