

**M. Stéphane**  
**67390 Richtolsheim**



Né(e) le 22/11/1970  
Réf: 1606010538 - expert(e)

## Chargé D'affaires

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, en Alsace, dans le B?timent, l'Electricit? et maintenance.

### Formations

---

1992 D.E.U.S.T. Productique du Bâtiment, (Bac+2 avec mention assez-bien)  
1990 Bac Professionnel E.I.E. (Équipement et Installations Électriques)  
1988 C.A.P. - B.E.P. (Électromécanicien)

2000 Stage de négociation avec l'organisme CEGOS : (très bonne école de formation pour obtenir de bons résultats lors d'une négociation en utilisant des stratégies bien élaborées).  
1999 Stage de prospection et vente avec l'organisme CEGOS : (le ciblage, le contact, l'écoute, le suivi et la relance, la vente, la fidélisation sont les grandes lignes de cette formation).  
1992 Stage de 2 mois chez un Architecte en vue de l'obtention du DEUST PB.  
1989-1990 Stage au sein de l'entreprise BRUKER SPECTROSPIN à l'atelier de puissance d'une durée de 14 semaines

### Expériences professionnelles

---

#### 2013

Chargé d'affaires dans une société spécialisée dans la pose et l'entretien de tout type de porte de bâtiment (industrie, collectif, commerces). - prospection terrain, salon et expositions - étude et chiffrage avec demande de prix auprès des fabricants et fournisseurs - devis et négociations des offres - prise de mesure et commandes des produits

#### 2003-2013

VRP exclusif au sein d'une société de fabrication et de pose de fermetures de bâtiment - visite des clients particuliers et architectes - chiffrages des offres et négociation - prospection sur le terrain - présence aux expos, foires et galeries marchandes.

#### 1999-2003

Inspecteur Technico-commercial à Strasbourg au sein d'une société de prestation de service technique et de maintenance (Sté KONE) - gestion d'un portefeuille (450K?) - prospection - chiffrage des offres de maintenance et de travaux - réclamations clients, recouvrement - organisation des chantiers - recherche de sous-traitants - tâches administratives

#### 1997-1999

Chargé d'Affaires dans une société de fabrication et de pose de portes automatiques piétonnes sur mesure (sté BLASI). - métrés et éditions des offres, étude d'appel d'offre - confirmation et suivi de commande (délais, planning de pose,...) - suivi de la production (respect par rapport aux plans) - interlocuteur entre le client et le service technique, commercial dans la région - élaborations de plans de principe pour certaines offres - administration des dossiers traités - validation des plans par les clients avant lancement en fabrication

#### 1993-1997

Électromécanicien dans la société BAUMLIN-NIJHOF au service de l'entretien avec une expérience dans les domaines suivant: - maintenance des soudeuses (HF et HT), presses hydrauliques et pneumatiques - maintenance du chauffage central (électrique, fioul) - élaboration de tableaux électriques

#### 1992

Assistant pendant 3 mois d'un Architecte sur Strasbourg.

**07/1989**

Emploi d'été comme électricien d'équipement chez un patron à Boofzheim (67).

**08/1989**

Emploi d'été comme monteur câbleur d'onduleurs chez SOCOMEC à Benfeld (67).

**Eté 1988**

Emploi d'été dans un centre commercial.

**1988 à 1992**

Emplois réguliers de vacances au sein d'une entreprise allemande d'import et d'export de livres

## Languages

---

- **Allemand** : lu, ?crit et parl? / **Anglais** : 2 ans. **Dialectophone**. parl?: scolaire / ?crit: notions

## Atouts et compétences

---

- prospection terrain, salon et expositions
- étude et chiffrage avec demande de prix auprès des fabricants et fournisseurs
- devis et négociations des offres
- prise de mesure et commandes des produits
- visite des clients particuliers et architectes
- chiffrages des offres et négociation
- visite des clients particuliers et architectes
- chiffrages des offres et négociation
- métrés et éditions des offres, étude d'appel d'offre
- confirmation et suivi de commande (délais, planning de pose,...)
- suivi de la production (respect par rapport aux plans)
- interlocuteur entre le client et le service technique, commercial dans la région
- élaborations de plans de principe pour certaines offres
- administration des dossiers traités
- validation des plans par les clients avant lancement en fabrication
- maintenance des soudeuses (HF et HT), presses hydrauliques et pneumatiques
- maintenance du chauffage central (électrique, fioul)
- élaboration de tableaux électriques

Internet

Excel, Word, programme de chiffrage propre à la société Autocad LT (Expert)

## Centres d'intérêts

---

- Marche, vélo, Cinéma, théâtre, cuisine, voyages