

M. Olivier
74400 Chamonix



Né(e) le 08/01/1972
Réf: 901011621 - expert(e)

chargé d'affaires

Objectifs

- Responsable d'affaires , mon projet evoluer vers un poste de responsable de centre de profit

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur toute la région Rhone Alpes avec une rémunération entre 2500 et 3000 €, dans l'Electricité et Maintenance.

Formations

bac professionnel eie

Expériences professionnelles

2009

12/2006 à ce jour ADT France Ingénieur commercial Produit et Solution de Sécurité. - Prospector sur son secteur pour acquérir de nouveaux clients. - Proposer des solutions et des technologies complémentaires aux clients ADT - Diversifier les services d'ADT sur les sites d'activités. - Analyser les besoins et les attentes du prospect ou du client pour lui proposer une solution adaptée à son activité et aux risques inhérents à ses activités. - Vendre les services associés aux nouvelles installations vendues. - Construire les offres dans le respect des règles de l'art et des normes en vigueur, des obligations induites par les certifications obtenues par ADT. - Proposer au client le meilleur prix en fonction du marché tout en maximisant la marge d'ADT et ce de manière adaptée à chaque client et à chaque affaire.

2006

12/2004 à 12/2006 La Détection Electronique Française Gestion d'affaires en extinction automatique à gaz inerte et détection incendie dans le domaine tertiaire en région PACA. Ce poste de chargé d'affaires regroupe des fonctions : - Techniques : choix de matériels et réalisations dans le respect des normes et règles en vigueur, mise en services des sites, formation aux exploitants, réception de chantiers, - Financières : Maintien de la marge, gestion des budgets, négociation des achats, - Commerciales : Fidélisation de la clientèle, négociation des extensions d'installation, montage des devis. - Management : mise en place et suivi des équipes de sous traitants, des techniciens.

2004

09/2000 à 12/2004 CHUBB Sécurité Responsable d'affaires en détection incendie et systèmes d'extinction fixes. - Techniques : choix de matériels et réalisations dans le respect des normes et règles en vigueur, coordination avec les autres lots techniques, formation aux exploitants, réception de chantier - Financières : Maintien de la marge, gestion des budgets, négociation des achats, - Commerciales : Fidélisation de la clientèle, négociation des extensions d'installation, montage des devis. - Management : mise en place et suivi des équipes de sous traitants, des techniciens et des études - Administratif : réunion d'enclenchement, plan de prévention, contrat de sous traitants, facturation, compte rendu de réunion. Gestion de d'affaires, de type maisons de retraite, tertiaire, industrie, restaurants, commerces pour des montants de 10K euros à 500K euros et 1,2Millions d'euros pour la plus significative.

2000

1996 - 09/2000 SECURITAS (PROTEG Electronique) Projeteur en détection intrusion, contrôle d'accès, vidéo et détection incendie. Dossiers d'étude, de réalisation et de fin de chantier, plans à but commercial. Formateur à la création de supervision.

Langues

- anglais - espagnol parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Compétences :

- techniques
- gestion d'affaires (financières)
- Commerciales
- Manageriale
- Administratif (Expert)

Centres d'intérêts

- Pratique du VTT, du roller, de la Boxe française (Juge-arbitre et Moniteur), Sport mécanique (Moto)