

## PROFIL

Responsable de Secteur SAV Centre Atlantique, âgé de 41 ans, célibataire, je suis mobile et disponible immédiatement.

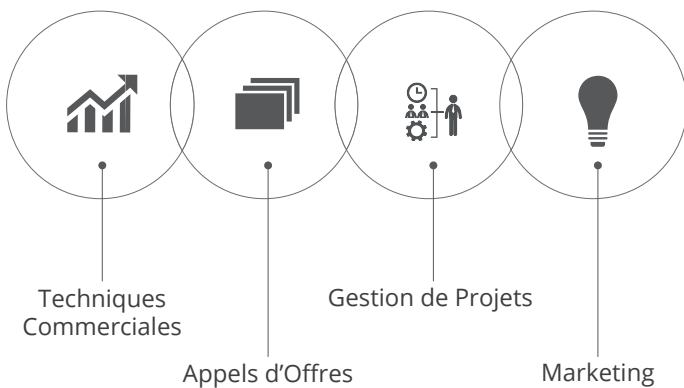
Je développe commercialement l'activité SAV de mon secteur tout en réalisant certaines interventions (Préventives et Curatives). Je gère, planifie et organise les interventions des techniciens sur mon secteur.

Au cours de mes 15 années d'expériences de Technico-Commercial et d'Ingénieur Technico-Commercial, j'ai développé compétence et appétence pour la vente et le conseil, en particulier dans le domaine des produits et services techniques.

Autonome, très organisé et rigoureux, j'aime relever les défis et sais m'adapter facilement à mon environnement, notamment pour travailler en équipe.

Pourquoi ne pas travailler ensemble?  
Rencontrons-nous afin de vous montrer que je suis l'homme de la situation!

## SPÉCIALITÉS



## COMPÉTENCES

### 01 Métier

Gestion Clients	●●●●●●●●●●
Prospection	●●●●●●●●●●
Appels d'Offres	●●●●●●●●●●
Cahier des Charges	●●●●●●●●●●
Qualité / Procédures	●●●●●●●●●●
Gestion Projets	●●●●●●●●●●
Gestion Organisation	●●●●●●●●●●
Reporting	●●●●●●●●●●
Planification	●●●●●●●●●●
Normes	●●●●●●●●●●
Techniques	●●●●●●●●●●
Autonomie	●●●●●●●●●●

### 02 Langues



### 03 Informatique

Suites Offices	●●●●●●●●●●
Windows / Mac OS	●●●●●●●●●●
NTIC	●●●●●●●●●●
Hardware	●●●●●●●●●●
Logiciels Images	●●●●●●●●●●

## LOISIRS & INTERÊTS



## EXPÉRIENCE DE TECHNICO-COMMERCIAL

**15** années  
dont

De 2001 à 2016  
Responsable de Secteur SAV /  
Ingénieur Technico-Commercial /  
Cadre Technico-Commercial

**4** années

De 2006 à 2010  
Cadre Technico-Commercial.  
Vehixel Trouillet Constructeur.

## EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

- Depuis Mars 2015.  
**Responsable Secteur SAV Centre Atlantique.**  
Gestion commerciale et technique du SAV Centre-Atlantique  
Fresenius Kabi - Vial - Medical Devices.
- De Sept 2011 à Févr 2014.  
**Ingénieur d'Affaires - Technico-Commercial.**  
Conseil aux entreprises sur la création/gestion de dépt commerciaux.  
Freelance.
- De Juin 2010 à Mars 2014.  
**Associé / Chef.**  
Gestion cuisine, cartes, achats, réglementations, formations.  
Château de Crêpes. Le Château d'Oléron.
- De Juin 2006 à Juin 2010.  
**Cadre Technico-Commercial Ouest France (30 dépts).**  
Gestion commerciale, achats, gestion projets, appels d'offres, SAV.  
Vehixel Trouillet Constructeur. Carrosier Industriel. Bourg-en-Bresse.
- De Nov 2004 à Avr 2005.  
**Cadre Technico-Commercial Ouest France (28 dépts).**  
Création d'une zone commerciale.  
Supply Medical Services. Matériel médical. Toulouse.
- De Janv 2002 à Oct 2004.  
**Cadre Technico-Commercial Sud France (45 dépts) & Suisse.**  
Fidélisation, développement, marketing, études scientifiques.  
Elstar Prévention. Matériel médical et de mesure de l'environnement. Paris.
- De Janv 2001 à Déc 2001.  
**Chargé de clientèle.**  
Création d'un portefeuille de clients.  
Kawax Interactive. Communication Multimédia. Ile d'Oléron.

## FORMATION

- 1999  
**BTS Force de Ventes.**  
CNED.
- 1998  
**DEUG Sciences de la Matière.**  
Université de La Rochelle.
- 1995  
**IUT Génie Mécanique et Productive.**  
IUT Angoulême.