



11/04/1969 (55 ans)
Célibataire, 1 enfant

* * * *

Our (39700)

*****@*****. **

Professeur contractuel en électrotechnique, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2018 / janv. 2022 **Professeur contractuel en électrotechnique**

juin 2016 / août 2019 **Assistant responsable d'agence d'intérim et Responsable agencement**

AX Conseil

* Recrutement du personnel intérimaire, prise de commandes pour le secteur médical
* Gestion des contrats, saisies des heures, préparations des factures, des acomptes et des paies,....

févr. 2014 / juin 2016 **Responsable technico-commercial**

Lumasense Technologies

* Prospection et le développement des ventes sur Rhône Alpes dans le domaine de la mesure contrôle-régulation, thermographie infrarouge, pyromètres optiques, analyseurs de gaz, DGA,....
* Présenter et promouvoir les produits et services. Visiter et pérenniser les comptes clés existants en développant le chiffre d'affaires.
* Répondre à toute demande commerciale ou technique, conseiller et proposer le produit ou le service le plus pertinent.
* Réaliser les essais, participer à l'installation du produit.
* Assurer le déroulement et le suivi des affaires et des projets (reporting, CRM),...

sept. 2009 / déc. 2013 **Agent commercial**

Fast Drying Systems

* Distribution de matériels et construction de process ultraviolet pour séchage d'encres, de vernis et colle pour le secteur Médical, Imprimerie, toutes industries et centre de recherche, universitaire.
* Développement des ventes sur la France de process industriels en UV base de lampes UV, Spot Cure (EXFO), Led UV (PHOSEON), ainsi que radiomètres, spectromètres et UV mètres.

août 2007 / févr. 2008 **Chargé de mission France et Export**

groupe Vanadis

* Responsable commercial et management d'un groupe de 6 sociétés spécialisées dans le secteur de la plasturgie et la microtechnique
* Orientation et Mise en place de la stratégie, ainsi que le positionnement du groupe / aux marchés et définition de la politique commerciale
* Remise et présentation d'offres commerciales (prospection, développement clientèle, prise de marché) : négociation, développement et management de plusieurs grands comptes dans le secteur Biomédical & Médical (Medical Devices).

juil. 2004 / juil. 2007 **Ingénieur technico-commercial France et Export**

MIHB

* Remise et présentation d'offres commerciales (prospection, développement clientèle et produits bi-matières, prise de marché), négociation et développement avec plusieurs grands comptes. - Budget : 10 M€
* Interface entre les clients et les équipes projets et développements internes.

déc. 2003 / juil. 2004 **Ingénieur technico-commercial Export**

Groupes Moto-Ventilateurs classiques et Brushless - Groupe Faurecia Industries, Audincourt

* Remise et présentation d'offres commerciales (prise de marché, développement, vie série et pièces de rechange), négociation avec

plusieurs grands comptes PSA et HPI-Koyo - Budget : 20 M€
* Avec les chefs de projet, interface entre les clients et les équipes de développement internes.
* Consolidation en interne des données de productivité, marketing, synthèses mensuelles...

janv. 1997 / déc. 2003

Consultant et expert en génie thermique

DB Vib Technologie, Vienne (France)

indépendant, management de projets. Budget : 5 M€

Coordination & Management d'un groupe de 3 entreprises complémentaires afin de développer leurs ventes et fournir un « global service » auprès de divers clients et industries (R&D, distributeurs, intégrateurs, assembleurs et clients finaux).

DB Vib Technologie, Vienne (France) - Distributeur de caméra thermique infrarouge. Fast Drying Systems, Genève (Suisse) - Constructeur de Process Ultraviolet pour séchage d'encre et vernis (poudres, bases aqueuses et solvantées).

** Développement des ventes sur la France et l'Espagne de process industriels en UV dans les secteurs de l'impression OFFSET, la sérigraphie et d'autres industries (poudre UV sur casques, flaconnage, plastique, textiles, électronique, composites, adhésifs, compact disques, métal, fibres optiques).*

SOPARA, Vaulx en Velin (France) - Constructeur de Process Electrothermique Infrarouge.

** Développement en France, Italie, Espagne et Suisse, des ventes de produits et process en IRC - IRM - IRL dans l'industrie. Prospection, visite et analyse des besoins des clients, chiffrage, rédaction et suivi des demandes, négociation et transformation des offres en commandes, suivi fabrication et achats, mise en route de process et support technique. Progression du CA de 30 % / an.*

janv. 1994 / janv. 1997

Ingénieur technico-commercial

RICA

** Responsable des ventes Ile de France et moitié Nord de la France de produits et process électrothermiques tous secteurs industriels.*

** CA réalisé : 1 M€.*

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1992

Diplôme de spécialisation à la vente et au marketing de produits techniques - BAC+4

E.S.V. Mulhouse

/ juin 1990

D.U.T. Génie Electrique et Informatique Industriel - BAC+2

I.U.T. de Belfort

/ juin 1987

Bac F3 Electrotechnique - BAC

Lycée Victor Hugo de Besançon

COMPETENCES

CRM, lampes UV, Spot Cure, EXFO, Interface, DB, Works Suite, Word, Excel, Access, PowerPoint, AutoCAD

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Professionnel
Espagnol	Professionnel
Italien	Professionnel
Français	

CENTRES D'INTERETS

ski, tennis, natation, moto, VTT, Lectures, voyages

