



Villeurbanne (69100)

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

Gestionnaire de Stock - Approvisionneur, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mai 2019 / sept. 2020

Gestionnaire de Stock - Approvisionneur

Groupe CIRCET à Chassieu - (69680)

Missions :

Gestion du magasin en sous-traitance pour Orange (fibre optique très haut débit pour les centraux téléphoniques).

Taches et réalisations :

- Organiser la chaîne d'approvisionnement.
- Planifier les livraisons avec les fournisseurs et assurer le respect des délais.
- Contrôler la qualité et la quantité des marchandises réceptionnées.
- Gérer les litiges et les situations d'urgence (retard de livraison, rupture de stock, erreur de commande...).
- Préparer le matériel pour les techniciens propre à chaque intervention en central téléphonique.
- Réaliser les inventaires trimestriels.

janv. 2018 / sept. 2018

WALL STREET ENGLISH à LYON - Confluence (69002)

Organisme de formation en anglais

Formation intensive en anglais axée sur la pratique de l'anglais en milieu professionnel (TOEIC : 730)

mai 2008 / janv. 2012

Gérant (associé)

LT COM à VAULX en VELIN (69120)

Missions :

Création de la société (SARL)

Taches et réalisations :

- Gestion opérationnelle administrative, financière et commerciale.
- Sous-traitance réalisation de sites 3G/4G (Orange, Bouygues, SFR) pour le compte d'Inéo Infracom, Pier (groupe SPIE), Circet et Conjonxion (groupe SADE Telecom).
- Visites techniques chantiers, suivi et réception des travaux.
- Chiffrage de devis complexe.

mars 2002 / janv. 2008

Directeur des Ventes

SERRMAC à Bron (69500)

Missions :

Assurer la direction opérationnelle de l'agence française et conduire la stratégie commerciale et marketing pour le France.

Taches et réalisations :

- Gérer le centre de profit (reporting, tableaux de bord, suivi des marges).
- Gestion du réseau de distribution existant (DESCOURS & CABAUD, OREXAD, ...).
- Référencement auprès de nouvelles centrales d'achats.
- Recrutement et animation d'une force de vente de 10 agents commerciaux pour la vente auprès du réseau de distribution.
- Vente directe aux industries.
- Réalisation de plaquettes publicitaires, catalogues produits et tarifs.
- Campagnes promotionnelles.
- Lancement de nouveaux produits.
- Relations Presse (Machines et Production, Usine Nouvelle, Tramétal, ...).
- Organisation de salons internationaux (Machine Outil à Paris et Lyon, EMO à Milan).

févr. 1996 / août 2001

Directeur Commercial

SECURIGLISS à Dammarie Les Lys (77190)

Missions :

Conduire la stratégie commerciale et marketing.

Tâches et réalisations :

- Dépôt de brevets, modèles déposés et marques

- Faire figurer la gamme de produits SECURIGLISS dans les 1000 produits français les plus innovants de

l'année 1996 (Classement Usine Nouvelle).

- Relations Presse (Usine Nouvelle, Travail et Sécurité,...).

- Information auprès des organismes préconisateurs (CRAM, INRS, APAVE, SOCOTEC...).

- Organisation de salons.

- Réalisation de plaquettes publicitaires, fiches produits et tarifs.

- Mise en place du réseau de distribution (DESCOURS & CABAUD, SOCODA, GISS ...).

- Formation des équipes de vente des distributeurs.

- Recrutement et animation d'une force de vente de 15 agents commerciaux pour la vente directe aux

industries et collectivités locales d'une partie de la gamme produits ne passant pas par le réseau de

distribution.

- Progression constante du CA (CA 1996 : 0,4 M€ CA 2000 : 2,3 M€) et des marges sur 5 ans.

sept. 1990 / déc. 1995

Ingénieur Commercial Agence Secteur Public

CMG (groupe SLIGOS) aux ULIS (91940)

Missions :

Prospection sur le Secteur Public (Ministère de l'Équipement, de l'Éducation Nationale).

Réponses aux appels d'offres informatiques des marchés publics.

Réalisations :

- Marchés remportés : Météorologie Nationale (9 MF), IAURIF (4 MF), Université d'Evry (2 MF), CNAM

(2MF).

- Suivi commercial du Commissariat à l'Énergie Atomique de SACLAY et de FONTENAY-AUX-ROSES,

compte représentant en moyenne annuelle 15MF de CA.

nov. 1989 / août 1990

Cadre Technico-commercial

CMG (groupe SLIGOS) aux ULIS (91940)

Missions :

Support avant-vente aux commerciaux.

Étude de cahier des charges.

Démonstration de matériel micro-informatique (HP, COMPAQ, IBM, APPLE).

mai 1987 / août 1988

Technicien SAV

SMH ALCATEL à MONTROUGE (92120)

Missions :

Dépannage de matériel informatique, réseau et bureautique

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1993 / juin 1995

**C ertificat d'Aptitude à l'Administration des Entreprises - DESS (CAAE);
Option Commerce International - BAC+3**

IAE de PARIS

sept. 1988 / juin 1989

Formation de Cadre Technico-commercial

HPTC

sept. 1983 / juin 1985

DUT Génie Electrique - BAC+2

Université PARIS-VAL-DE-MARNE

COMPETENCES

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Professionnel
Français	