

Référence: 1501192239

13500 - Martigues - France
Téléphone : identifiez vous - Mobile : identifiez vous - Email : identifiez vous

PHILIP M.

- Directeur D'exploitation -

Etat Civil :

Nationalité : française

Formation :

2013 : Qualifié SS3.

2013 : Licence pro maintenance aéronautique (en cours)

2012 : BTS maintenance aéronautique.

1992 : Baccalauréat de technicien.

1978 : CAP et BEP électrotechnique, option électromécanique. École nationale des sous-officiers d'active de l'Armée de Terre.

Formation pilote hélicoptère de combat de l'Armée de Terre.

Licences maintenance turbine hélicoptère TURBOMECA.

Licences maintenance structure hélicoptère EUROCOPTER.

Licence d'instructeur client en maintenance aéronautique.

Licence CACES chariot élévateur. Je suis autodidacte.

Ma recherche : Directeur D'exploitation dans le secteur B?timent en contrat Tout contrat

Ma région de travail : PACA. Je peux me déplacer : sur toute la région.

Salaire souhaité : a étudier.

Expériences professionnelles :

Années d'expérience : 33

Janvier 2013 Ã Nov 2014 :

0

2007 Ã 2012 :

2005 Ã 2007 :

2001 Ã 2005 :

1997 Ã 2001 :

Langues :

Anglais

Atouts et Compétences :

Techniques et commerciales :

Maîtrise du risque Amiante.

Connaissance de la réglementation française.

Rédaction de PPSPS, PDRE.

Rédaction de bilan aéraulique, électrique.

Gestion et suivi de chantier Amiante.

Direction d'une société de vente de matériel de stérilisation.

Commercialisation de stérilisateurs.

Commercialisation de contrats de maintenance.

Gestion d'un SAV et assistance technique.
Gestion d'un service commercial.
Gestion d'un service administratif et des RH.
Gestion d'un stock.
Gestion d'atelier et de techniciens itinérants.
Commercialisation de formation pour les pharmaciens.
Commercialisation de matériels aéronautiques.
Sens du service client.
Expérience à l'international.
Mobile pour déplacements nationaux et internationaux.

Management :

Expérience en management d'équipe jusqu'à 100 personnes.
Technique d'audit en milieu officinal.
Animer une réunion participative.
Conduire un entretien individuel.
Mettre en place un challenge interne.
Recruter un commercial, un technicien itinérant.
Diriger et animer la force de vente.

Gestion :

Suivre les résultats individuels et collectifs.
Valider l'atteinte des objectifs.
Contrôler les budgets.
Analyser les résultats.
Proposer des plans d'action.
Garantir la bonne gestion administrative de la région.
Assurer les reporting régionaux à la direction.

Informatique :

Pc et Macintosh

IMS, SAP, SIEBEL, CRM, Pack Office, TOOLBOOK, internet, Visual Planning, X Bat, Batigest.