|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| HACHEMI | Bachir |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : envie de nouveautés

Disponibilité : 3 mois

Mobilité : Zone Ain,Zone Grenoble,Zone Haute-Savoie,Zone Lyon,Zone Saint-Etienne,Zone Savoie,Zone Valence,Zone Clermont-Ferrand Agence : Lyon

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 40000€ - 45000€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : quelques pistes 1,5

Postes recherchés : Technico commercial sédentaire ou itinérant

Secteurs d'activités souhaités : Tous secteurs industriels

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : intermédiaire

Langue 2 : arabe Niveau : courant

Commentaires : parle Anglais avec les fournisseurs (Portugais et Allemands) mais beaucoup d'écrit, et utilisé aussi lors des réunions commerciales.

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

# Prise de notes

BEP Froid et Climatisation obtenu en 1990. BAC F3 Electrotechnique obtenu en 1993.  
BTS Froid et Climatisation (niveau) – préparé en cours du soir de 99 à 2001.  
Cycle Mener une négocia on commerciale  (Déc. 2023)  
54 ans, a 3 garçons de 17, 15 et 10 ans. Serezin du Rhône  
chez LENNOX depuis 2006 comme technico commercial sédentaire  
les 5 premières années pas de secteur définit et répondait à des clients France et Europe. et depuis a hérité du Nord Est et Benelux et en binôme avec un itinérant. fait un devis avec ses clients. Clients : installateurs (ENGIE, AXIMA...). et clients finaux : grandes surfaces (CARREFOUR, LECLERC). Fait le SAV premier niveau et ensuite envoi au service SAV. Accompagné par le service ADV après la vente. Présence d'un BE sur les phases d'avant vente par exemple (électricité, froid et dimension). Est amené à aider certains collègues lors des départs en vacance etc...  
beaucoup de demande par email mais certains clients appellent lors des chantiers et demandent un devis le temps de rentrer au bureau (ok pour leur répondre : réactif).  
CRM : MAPICS (pas tout à fait un CRM)  
utilisation note de calcul, approche technique auprès des fournisseurs.  
construction des centrales au Portugal, donc mails en anglais.  
2 jours de TT par semaine.  
pas d'horaires fixes (7h30 à 9h30 et jusqu'à 16h30 à 18h)  
restaurant d'entreprise.  
proposition de reprendre le secteur Nord comme itinérant mais pas mobile aussi haut.  
est à l'écoute car envie d'un challenge, beaucoup de changements et rachats par un fond Belge... a eu 3 responsables différents et autant de directions. Envie de nouveauté.  
présentation simple et efficace (tshirt), connait

|  |  |
| --- | --- |
| Présentation | B |
| Elocution | B |
| Esprit de synthèse | A |
| Communication/Relationnel | B |
| Motivation pour le consulting | C |
| Dynamisme | B |
| Compétences techniques | B |
| Esprit de service | B |

Leviers de motivation : Projet/Poste

# Mots Clés Boond

Secteurs d'activités : Machines Spéciales & Ensembliers

Métier(s) : Technico Commercial

Logiciel(s) / Outil(s) : MAPICS

Entreprise(s) : LENNOX

Domaines : Supply chain

Commentaires suite à l'entretien : présentation simple et efficace (tshirt), sympathique et souriant, semble avoir une bonne expérience technique et débrouillard.

Décision : OKSI RH