|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| JACQUET | Jean-François |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : Souhait de se sédentariser

Disponibilité : 3 mois

Mobilité : Zone Lyon Agence : Lyon

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 45000€ - 0€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : débute les recherches

Postes recherchés : Technico commercial sédentaire

Secteurs d'activités souhaités : Tous secteurs techniques, électrotechnique, industries

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : intermédiaire

Langue 2 : Niveau :

Commentaires : niveau B1 - testé Oral

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

BAC F3 Electromécanique 1986  
BTS Technico Commercial option électromécanique à Lyon en 1988  
en 1998 passe une maitrise de gestion ventes en cours du soir.  
Habilitation électrique passée avec MERSEN : B0/H0V / BR / BE Essai / B2V 2022  
Chargé commercial formations techniques industrielles de 2 ans - organisme Stéphanois de formations techniques  
Technico Commercial Electromécanique ADIFOR (motorisation électrotechnique) - 7 ans - a rapidement appris les différentes technologies moteurs, variateurs etc... a explosé le chiffre car passionné ++ / accompagnement des clients et était l'interface technique (conseil ++) sur motorisation et équipements associés. Itinérant. parti car envie de voir + et prendre des risques. s'ennuyait la dernière année.  
Ingénieur Commerciale CODIFOR (logiciel gestion de maintenance) - 2 ans - ventes agressives, peu fidélisantes en one shot, pas accroché à ce type de vente (logiciel)  
intégration BARET (maison mère de ADIFOR) comme technico commercial électromécaniques, automation et logique pneumatique. Moteurs, réducteurs...et de nouvelles gammes de produits en développement chez BARET (automation, et ilots pneumatiques) - 18 ans - itinérant. cette fois ci avait fait le tour complet de ce que BARET offrait.  
2 ans chez SIREM fabriquant de moteur à Beynost de 2019 à 2021. chargé de gamme de produit motorisation. motorisation de portails à grande vitesse. Gamme de produit s'est arrêté et donc RC proposée  
1 an - VITACUIRE (ancien client) : Responsable de maintenance proposé et a accepté mais une fois arrivé le poste était très conflictuel et très "encadrement" et moins technique. mise en place de quelques solutions de maintenance préventive. ne se sentait pas en phase avec cette mission et a quitté  
1 an - MERSEN : ingénieur technico-commercial électromécanique sur la partie ferroviaire. support SAV et itinérant et déplacement dans toute l'Europe. souhait de moins se déplacer (souvent en déplacement pendant de longues période &gt;15 jours) donc parti pour ZIEHL  
7 mois - ZIEHL ABEGG : détermination de moteurs, solutions de ventilateurs, n'est pas resté assez longtemps car le poste vendu ne correspondait à celui réalisé - devait être en relation avec les client et en vrai a fait de la planche à calculer pendant 7 mois donc RC.  
2 mois : ROBIVAL : technicien commercial mesure régulation, groupe CGR, pas très technique. de grosses tensions suite au rachat et n'est pas resté longtemps.  
depuis avril 2024 - société qui fait de la régulation pyrométrique et de puissance et s'occupe du Quart Sud Ouest. trop de déplacements et plus beaucoup de point sur son permis. Donc souhaite se poser et moins se déplacer. souhaite garder sa société actuelle Anonyme.  
habite à Bron  
Bonne présentation,

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

Leviers de motivation : Projet/Poste,Localisation du poste

# Mots Clés Boond

Secteurs d'activités : Ferroviaire,Machines Spéciales & Ensembliers

Métier(s) : /

Logiciel(s) / Outil(s) : ERP / CRM

Entreprise(s) : /

Domaines : Génie électrique & électronique

Commentaires suite à l'entretien : Très bon profil commercial avec de bonnes expériences technique, sympathique, calme, posé. Présentation claire et précise.

Décision : OKSI RH