|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| ROCHCONGAR | MAXIME |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : Sans emploi actuellement

Disponibilité : Immédiate

Mobilité : Zone Lyon Agence : Lyon

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 40000€ - 0€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Non

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : Quelques pistes dont un entretien société finale. souhaite se décider à mi avril.

Postes recherchés : Technico commercial, chargé d'affaires

Secteurs d'activités souhaités : Tous secteurs

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : courant

Langue 2 : Allemand Niveau : intermédiaire

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

issu de formation électrotechnique, passionné. BAC ELECTROTECH, DUT GEII, prog en C, étude des moteurs, réalisation de plans électriques, autom et électronique de puissance
a souhaité pousser plus loin en alternance (Licence Pro) chez ADIXEN (Pfeiffer) Annecy avec Mr PETITJEAN. projet de chauffage par induction de pompes à vide. resté 1 an à Annecy
puis a repris une licence technico commerciale, aime vulgariser la solution technique et a intégré ABB Beynost en alternance - technico commerciale sédentaire sur produits BT. réponse à des clients et des distributeurs.
a continué sur un master en gestion de projet et toujours en alternance chez ABB puis Assistant chargé d’affaires OEM. pas de poste ouvert chez ABB. rentré en Bretagne avant de revenir sur Lyon. CRM : SalesForces.
2019 - 2023 Chargé de clientèle Chubb Delta : sécurité électronique et sécurité incendie. plutôt éleveur avec réponse technique à des appels entrants. modifications, extensions, déplacement sur site pour vérification, chiffrage, gestion des plans, et gestion de la marge. Vendre une installation et contrats de services. Beaucoup d'appels d'entrants et parrainage (récup pour nouveaux clients). utilisation de CRM Microsoft Dynamics. gestion de l'EST Lyonnais et l'Ain. objectif de 144K€ d'instal et 24K de contrat. interlocuteurs clients très variés. première exp de 4 ans. souhaitait changer de cible et envie de voir autre chose. a un peu voyager et pris du temps pour sa famille.
10/2024 à janvier 2025 : chargé d'affaires terrain : Lease-protect avec beaucoup de commerce et + chasseur. fourniture de solutions contre le vol. assigné à la région savoyarde (Chambéry). solution haut de gamme en leasing sur 6 ans. Fin de PE
Souhait de repartir sur de l'industrie et technique.
Habite : la Duchère
originaire de Brest, très sympathique, souriant et donne envie.
pose des questions, fait beaucoup parler TOP

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

Leviers de motivation : Projet/Poste,Localisation du poste

# Mots Clés Boond

Secteurs d'activités : Electronique & Semi-conducteurs,Grande distribution

Métier(s) : Technico commercial, chargé d'affaires

Logiciel(s) / Outil(s) : SALESFORCE, DYNAMICS

Entreprise(s) : SCHUBB DELTA, ABB, PFEIFFER

Domaines : Génie électrique & électronique

Commentaires suite à l'entretien : Très sympathique, souriant et donne envie. pose des questions, fait beaucoup parler TOP pour un commercial

Décision : OKSI RH