

Mon parcours professionnel

Formation

- Lycée technique de Giel (61) - CAP de menuisier

Mes premières expériences de 1971 à 1980

Jeune ouvrier qualifié, j'ai travaillé pendant cette première période dans six entreprises différentes réparties dans les trois départements Bas-Normands.

Ouvrier menuisier qualifié

- Fabrication artisanale de fenêtres et portes, fabrication d'escaliers, pose d'escaliers, fabrication de fenêtres en moyenne série, pose de fenêtres et portes, menuiserie intérieure et agencement.
A cette époque nous ne travaillons que le bois

Technico-commercial

- En 1978, après quelques formations, je deviens représentant commercial en isolation auprès d'une clientèle de particuliers.
- Prospection auprès des particuliers pour leur proposer des solutions techniques afin d'améliorer les performances thermiques de leur logement (combles, murs, fenêtres etc.....), étude thermique, devis, prises de commandes, suivis de chantiers.

Artisan spécialisé en isolation des fenêtres de 1980 à 1990

Fort de nouvelles connaissances, comme l'isolation thermique des bâtiments, accompagné de stages de formation à la Chambre des Métiers, je décide de créer ma propre entreprise spécialisée en isolation pour très vite m'orienter vers l'isolation des fenêtres.

Artisan menuisier

- Isolation et aménagement des combles, fabrication et pose de survitrages, puis de menuiseries Aluminium et vérandas et finalement de menuiseries PVC, fourniture et pose de fermetures, portails et stores.
- Effectif jusqu'à 8 salariés.

Technico-commercial depuis 1990

Animé par cette volonté de recherche de nouvelles expériences, je choisis de travailler avec des professionnels de la menuiserie en leur proposant des produits fabriqués industriellement. Je suis à nouveau technico-commercial, cette fois dans une fonction exigeant de multiples compétences.

Technico-commercial

- Création et développement de la clientèle professionnelle et du volume d'affaires dans mon secteur géographique,
- Présentation technique des produits,
- Fidélisation des clients existants en leur faisant bénéficier d'une assistance technique et commerciale.

Technicien de bureau d'étude

- Étude des demandes et vérification de leur faisabilité technique,
- Étude de prix, rédaction de l'offre (sur logiciel ProDevis),
- Relevé des mesures sur chantier pour les cas particuliers,
- Rédaction des confirmations de commandes,
- Réalisations des plans de détails,
- Communication au « Bureau des Méthodes » de toutes les précisions techniques nécessaires à la bonne exécution des ouvrages.

Technicien de suivi après vente

- Mesure du niveau de satisfaction des clients (qualité, délais, services.....),
- Réception des éventuelles réclamations des clients, les analyser et les gérer.
- Contrôle de la bonne exécution des interventions.

Outils créés

L'expérience m'a montré qu'il fallait développer de nouvelles méthodes pour améliorer les performances de travail tant qualitatives que quantitatives. Aussi, j'ai mis en place de nouveaux outils informatiques permettant aux professionnels d'obtenir des informations spécifiques plus rapidement.

Création de plusieurs fichiers techniques pour :

- Calculer le prix des menuiseries PVC et Alu
- Calculer les coefficients U_w des menuiseries,
- Définir les réservations maçonneries pour tous types de menuiseries.

Conception, réalisation de 4 sites Internet