

Christian FRANCOIS

5, rue des Corporations
57100 THIONVILLE
+33 (0)6 21 26 52 26
christi.francois@gmail.com



Chef d'Equipe / Contrôleur Qualité

10 ans dans le Commerce B to B et B to C, de Robots de nettoyage pour piscines, de solutions en Energies Renouvelables, de Matériels de Levage et d'Elévation, de Revêtements Sportifs et Récréatifs. 20 ans dans l'Industrie avec des responsabilités en Production, R&D, Qualité et SAV, Achats.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

MARINER 3S France - Metz (57) – 1 sept. 2015 au 14 déc. 2015

Technico-Commercial robots de nettoyage piscine

Prospection, visites commerciales et ventes de robots pour le nettoyage de fonds de piscines sur l'Est de la France (22 départements). Réalisation des devis / Démonstrations en bassins / Formation des utilisateurs et techniciens / Mise en service / Suivi SAV.



Groupe FABBRI – 9 février 2012 au 14 octobre 2014

Technico-Commercial Vente Mini-Grues, Nacelles Araignées et Chariots Elévateurs

DHS GROUPE FABBRI - Ennery (57) - août 2013 – 14 octobre 2014

Mise en place d'une nouvelle activité au sein du Groupe. Prospection sur le grand Est de la France auprès des sociétés de locations et des utilisateurs finaux. Visites de chantiers et démonstrations

Chargé d'Affaires Photovoltaïque

ENOLOR GROUPE FABBRI - Morhange (57) – 9 février 2012 au 31 juillet 2013

Prospection et développement du portefeuille client. Mise en place de stratégies Commerciales auprès des Collectivités locales, des Industriels et des Agriculteurs. Réalisations des études et des chiffrages. Suivi de chantiers



PK SOLARIS EnR - Sarreguemines (57) - avril 2010 à janvier 2012

Responsable Commercial EnR

Vente de générateurs photovoltaïques et thermiques, de pompes à chaleur, d'Isolation des combles et de couvertures



SOLARENERGY - Woustviller (57) - mai 2009 à mars 2010

Chargé d'Affaires Photovoltaïque

Prospection, étude et vente de solutions photovoltaïques auprès des particuliers Réalisation des devis.

RBSI Recyclage – Téting sur Nied (57)- mars 1984 à oct. 2008 **(24ans et 7mois)**



Responsable Commercial Secteur Sports & Loisirs Fr et Exp. (5 ans)

Janvier 2004 - octobre 2008

Prospection et visite de client en France et en Europe. Réalisation d'offres commerciales. Organisation des Salons en France et à l'Etranger

Responsable Qualité-SAV et R&D (20 ans)

janvier 1999 - octobre 2008

Responsabilités :

Mise en place d'un plan d'Assurance Qualité / Suivi et amélioration des process / Etude, formulation et conception de produits nouveaux / Responsable SAV France et Export

Réalisations :

Amélioration de la Qualité et des Procédés de fabrication / Mise en place de groupes de travail pour la rédaction de procédures et d'instructions de travail / Instauration d'un système de traçabilité des produits finis
Réalisation de produits nouveaux, et ouverture sur de nouveaux marchés / Responsable de la mise en conformité des produits (classement au feu, tests accélérométriques...) / Participation à divers programmes de travaux sur plusieurs années au niveau national dans le but d'amélioration des Normes Afnor sur les aires de jeux et en collaboration avec la Fédération Française de Football, sur l'évolution des terrains de football en gazon synthétique.

Compétences :

Sens de la Qualité, de la Rentabilité et de l'Innovation

Responsable de Production (7 ans)

janvier 2002 - septembre 2008

Responsabilités :

Organisation et gestion des divers Ateliers de Production / Planification des objectifs et des moyens en Personnel et en matières premières / Management de 40 à 70 personnes en 3x8 / Suivi et amélioration des Process.

Réalisations :

Amélioration des objectifs de Production / Amélioration des postes de travail, de la productivité et du climat social Maîtrise des coûts de production et de la rentabilité

Compétences :

Motivation, dynamisme, sens de la communication et des responsabilités

Responsable Achats (10 ans)

janvier 1997 - mai 2006

Responsabilités :

Négociation et achat de matières premières, de consommables et de produits finis pour le négoce, en Europe.

Réalisations :

Mise en compétition des fournisseurs selon les cahiers des charges établis / Amélioration des prix d'achat et des produits / Création d'une Bible Achat

Compétences :

Rigueur, respect de la qualité, des coûts et des délais de livraison

FORMATION

Aptitudes à la conduite des Grues mobiles sur chenilles selon CACES GM2B

AFCE - Hauconcourt (57) 14/03/2014

Formation aux économies d'énergies des entreprises et artisans du bâtiment

CAPEB - Metz (57) 2011

Formation CRM

Auditeur Interne Qualité

Groupe Bouygues - Guyancourt (78) 1995

BAC F2 Electronique

Lycée Charles July - Saint-Avold (57)

COMPÉTENCES

Français (langue maternelle) - Anglais (avancé) – Allemand (notion)

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Informatique : Word, Excel, PowerPoint, Outlook

Centres d'intérêts : Philatélie, bricolage, jardinage, football, randonnée, cyclisme, roller
