



Olivier MOULINAT

Ingénieur commercial

✉ olivier.moulinat@outlook.fr

☎ 06 16 50 37 16

📍 45140 Saint-Jean de la Ruelle

Expériences professionnelles

Ingénieur commercial

de oct. 2013 à janv. 2025

MCI, La Chapelle Saint-Mesmin (45)

Filiale de EQUANS, groupe BOUYGUES

- Vente d'installations de réfrigération et de climatisation:
CA 2 200K€/an
- Coordination et suivi des projets avec le bureau d'études, les chargés d'affaires, service après-vente et facturation
- Interlocuteurs: grandes distributions (Intermarché, Super U, Leclerc, Carrefour, Schiever...), industriels (Hutchinson Chalette, Auxitrol...) sur les départements du Cher, du Loiret, de la Nièvre et de l'Yonne

Responsable de secteur

de mars 2011 à oct. 2013

MTO-EUROGEM, Eragny sur Oise (95)

Filiale du groupe ATALIAN, services multi-techniques et multiservices

- Pilotage de 2 contrats multi-techniques : 3 sites RENAULT et 1 site FAURECIA, IDF
- Gestion des prestataires, management de 3 techniciens, établissement de devis, suivi de travaux, gestion et optimisation financière des contrats.
- Interlocuteurs: clients utilisateurs sur site, acheteurs RENAULT et FAURECIA

Ingénieur commercial

de 2008 à 2009

COFELY, Orléans (45)

Filiale de GDF-SUEZ

- Prospection et développement commercial en maintenance et gestion énergétique
- Maintien et développement du portefeuille de contrats existants.
- Interlocuteurs: industriels, collectivités, syndicats sur les départements de l'Eure-et-Loir et du Loiret

Délégué commercial

de août 2006 à oct. 2007

LYONNAISE DES EAUX, Orléans (45)

- Prospection et développement commercial, contrats gestion d'eau potable, assainissement collectif et non collectif sur le département du Loiret.

Chargé de clientèle

de juin 1998 à avr. 2006

DALKIA, Bourges (18) et Saran (45)

Filiale de VEOLIA ENVIRONNEMENT et EDF, gestion énergétique

- Maintien et développement du portefeuille de contrats en gestion énergétique et maintenance des installations de chauffage, climatisation
- Suivi des contrats de Délégation de Service Public, chauffage urbain
- Interlocuteurs: collectivités territoriales, hôpitaux, OPHLM,

Informations personnelles

Date de naissance

9 janvier 1966

Formation

Licence "Technico-commercial Vendeur Export"

IUT, Bourges (18)

de sept. 1989 à juin 1990

BTS "Froid et climatisation"

Lycée Monge (La Chauvinière), Nantes (44)

de sept. 1985 à juin 1987

Formation continue "Diriger un centre de profit"

CECAM - Pôle Emploi, Orléans (45)

de nov. 2010 à janv. 2011

Compétences

Prospection, Prescription, Développement et Négociations commerciales

Fidélisation de clients sur le long terme

Conception et maîtrise de solutions de réfrigération et de climatisation

Gestion, suivi de projets, de chantiers et accompagnement post-réception des clients

entreprises tertiaires, sur les départements du Cher, de l'Indre et du Loiret

Ingénieur commercial

de juin 1995 à juil. 1998

HONEYWELL, Saint-Aubin (91)

Fabricant de système de régulation et de GTB

- Commercialisation de la gamme des produits auprès d'installateurs thermiques, électriciens, clients utilisateurs, en IDF

Ingénieur prescription

de nov. 1990 à juin 1995

CARRIER, Le Pecq (78)

Fabricant de matériel de climatisation

- Prescription de solutions techniques en climatisation auprès de bureaux d'études, clients finaux, industriels, en IDF

Langues

Anglais, lu, écrit, parlé niveau intermédiaire

Centres d'intérêt

- Adhérent à la Maison des Cadres du Loiret (membre actif du GT Relations entreprises)
- Natation, marche
- Voyages (Corse, États-Unis, Amérique latine et centrale)
- Bricoleur amateur, guitariste débutant