

INGENIEUR DEVELOPPEMENT ET SUPPORT TECHNIQUE CLIENTS
CONSULTANT MATERIAUX METALLIQUES – DEVELOPPEMENT TECHNICO-COMMERCIAL
(Sciences des Matériaux, Métallurgie)

COMPETENCES

Marketing

Aciers à outils
Traitements
thermique et de
surface

- Définition et mise en place de la stratégie de développement des ventes d'acières à outils
- Rédaction des guides utilisateurs, fiches techniques, documents de promotion des aciers avec les ventes et le marketing
- Participation active à des opérations de promotion : représentations, salons, aspects publicitaires (brochures et posters)

Technico-commercial

Aciers à outils
Traitements
thermique et de
surface, Spécialités
automobiles et
aéronautiques

- Préparation et suivi des budgets de vente
- Prospection et vente de produits/solutions (Aciers à outils, traitements thermiques, traitements de surface) auprès de Grands Comptes et de PME
- Formation des forces de vente aux aciers et leurs applications
- Elaboration de gammes de traitements thermiques
- Suivi des modifications de routes industrielles auprès des clients
- Gestion des cahiers des charges clients : analyse, discussion avec les clients et validation après mise en adéquation avec les moyens de l'usine
- Réalisation de sessions de formation et conférences (2 à 100 pers.) auprès des clients en France et à l'étranger

Production & R&D

Forge, Traitements
thermo-chimiques et
dépôts sous vide

- Développement et mise au point de procédés industriels
- Maîtrise des techniques du vide
- Utilisation d'équipements de laboratoire : microscopie optique et électronique (MEB), caractérisation mécanique
- Formation d'opérateurs et de techniciens

Informatique

- Pratique régulière de Word, Excel, PowerPoint, Internet.
- Pratique de SAP

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

12.2017 – 07.2025

Erasteel et
Aubert&Duval

Production et distribution
d'acières spéciaux

Paris
100 pers.

Responsable développement et Support Technique clients

- Participation à la politique produits et son évolution avec la Direction Commerciale
- Promotion des produits en clientèle en fonction des applications et des spécifications
- Préconisation de solutions technico-économiques adaptées aux clients.
- Interface entre l'usine et le client sur le plan technique
- Assistance technique auprès des clients en s'appuyant sur le laboratoire
- Formation des forces de vente aux aciers et aux applications outillages et spécialités
- Rédaction des brochures techniques et des guides d'utilisation
- Participation à des conférences et à des formations en France ainsi qu'à l'étranger

09.2013 – 07.2015

Schmolz&Bickenbach
Distribution France
Distribution d'acières à outils
sur le marché français

Chambly (6 0)
8 pers. – 2,5 M€ CA

Responsable commercial et Chef de Produits aciers à outils

- Mise en place et exécution de la stratégie de vente
- Développement du carnet clients sur le plan national : 27 nouveaux clients / + 700 k€
- Promotion et développement des produits de l'aciérie DEW (Allemagne).
- Interface avec l'usine, sur le plan commercial et technique.
- Préconisation de solutions technico-économiques adaptées aux clients.
- Assistance technique et formation auprès de la structure commerciale.

02.2003 – 08.2013

Bohler-Uddeholm France

**Distribution d'acières à outils
sur le marché français**

Mitry-Mory (77)
60 pers. – 48 M€ CA

07.2001 – 02.2003

Facom Tools

**Site de production
d'outillages à main**

Villeneuve le Roi (94)
300 pers.

09.1997 – 06.2001

Facom Tools

**Site de production
d'outillages à main**

Villeneuve le Roi (94)
300 pers.

1995 - 1996

**Innovatique
(Bodycote)**

**R&D Traitements de Surfaces
PVD**

Chassieu (69)

1994 (4 mois)

Framatome (Aréva)

Ingénierie nucléaire

Lyon (69)

1992 – 1993 (1 an)

**Ateliers
d'Engrenages de
Précision**

Chassieu (69)
30 pers. - 5 M€ CA

1988 - 1991

**IRSID Centre de
Recherche d'Usinor-
Sacilor
(Arcelor Mittal)**

Unieux (42)

Responsable technique France des aciers à outils UDDEHOLM

- Interface avec l'usine, les filiales étrangères, les sous-traitants et les laboratoires
- Promotion et développement des produits développés par l'aciérie (Suède)
- Préconisation de solutions adaptées (acières, traitements, ...) aux clients
- Participation aux Salons Professionnels : montage et tenue du/des Stand (s)
- Assistance technique et formation auprès des clients et de l'équipe commerciale

Responsable du service Traitements et Parachèvement

- Gestion du service : budget, coûts, délais, personnel, équipements.
- Elaboration et suivi du budget. Analyse des écarts.
- Amélioration des équipements, fiabilisation des procédés.

Responsable technique des aciers de production

- Suivi des fournisseurs d'acières (France, Suède, Allemagne).
- Rédaction des cahiers des charges.
- Amélioration des performances des produits par la recherche d'acier adaptés.
- Amélioration de la tenue des outillages de forge et soutien de production.

Responsable de Projet

- Etude de l'influence de différents plasmas de décapage ionique sur l'état de surface de pièces à revêtir.
- Mise en évidence des phénomènes d'érosion (sous plasma) des surfaces métalliques.
- Elaboration d'une procédure industrielle de préparation des pièces avant revêtement PVD.

Technicien Méthodes

- Elaboration et mise à jour de dossiers et de plans relatifs à la structure de l'assemblage combustible.

Technicien Méthodes

- Calcul d'engrenage et définition des gammes de fabrication et de contrôle

Technicien d'Etudes

- Développement de procédés de dépôts sous vide en vue de leur industrialisation.
- Définition et réalisation des essais, analyse (chimie, structure, propriétés) des produits obtenus.
- Elaboration d'une procédure d'Assurance-Qualité pour le nucléaire
- Réalisation d'un équipement pré-industriel de dépôts sous vide.

FORMATION

1996

**Conservatoire
National des Arts et
Métiers**

Lyon (69)

INGENIEUR Métallurgiste

Mémoire final :

Préparation des surfaces par décapage ionique avant dépôt PVD (dépôt physique en phase vapeur)

1986

**Lycée Technique
Diderot**

Paris (75)

1983

Lycée Saint-Louis

Saumur (49)

BTS Traitements Thermiques et Métallographie

Baccalauréat série D

FORMATION COMPLEMENTAIRE, AUTRES EXPERIENCES

**CETIM
Senlis (60)**

- Fatigue des matériaux métalliques
- Calcul d'engrenages

Langues

- Anglais : Lu, écrit et parlé (niveau intermédiaire)

Informatique

- Pratique régulière de Word, Excel, PowerPoint, Internet.
- Pratique de SAP