



jean.vaire@gmail.com | +33 06 52 44 05 34

JEAN VAIRE

Fort de **8 années d'expérience** dans le milieu **industriel**, j'allie expertise **technique et commerciale**. Ma capacité à **planifier, exécuter et coordonner des équipes** est soutenue par une solide compréhension des données et documents techniques. Je suis également compétent en **gestion des risques, sécurité, et analyse des besoins clients** pour offrir des solutions adaptées, ce qui me permet de **piloter efficacement des projets** de leur lancement à leur clôture.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

INGÉNIEUR COMMERCIAL - CONTRATS DE SERVICE (France)

LECTRA (Cestas, France)
Juillet 2023 - Mai 2024 (CDI)

- En charge de la commercialisation des contrats de service des solutions logicielles et matérielles ;
- Résultats : + 30 contrats signés en 6 mois, valeur moyenne d'un contrat : 10k€/an ;
- Négociation avec les dirigeants d'entreprise, DSI et acheteurs ;
- Détection des futurs besoins des clients et propositions d'offres de ventes additionnelles ;
- Contrôler le respect des contrats ;
- Périmètre : France + (Europe et quelques pays à travers le monde)
- Assistance aux commerciaux solutions pour la qualification des besoins en terme de services ;
- Résistance pression / stress
- Contact quotidien avec les marchés (> 60 pays).

COMMERCIAL - MOBILITÉ ÉLECTRIQUE (Nouvelle-Aquitaine)

OCEA SMART BUILDING (Bordeaux, France)
Octobre 2021 - Février 2023 (CDI)

- Développement commercial auprès des partenaires du Sud-Ouest de la France ;
- Résultats : 150 conventions signées en 1 an ;
- Missions quotidiennes de prospection (suivi via Salesforce) ;
- Rassemblement des éléments techniques en vue d'élaborer des offres commerciales ;
- Transmission et explication des solutions techniques et financières proposées aux copropriétés et syndicats ;
- Accompagnement d'un portefeuille clients jusqu'à la mise en place et mise en service des bornes ;
- Veille concurrentielle ; Formations aux techniques de vente
- Périmètre : Nouvelle Aquitaine

ASSISTANT COMMERCIAL (Marques : Lacoste, The North Face)

TRUE ALLIANCE (Sydney, Australie)
Janvier - Juillet 2020

- Accueil, conseil et gestion client (avant, pendant, après vente) ;
- Facturation, enregistrement et reporting des ventes ;
- Gestion du stock boutique et inventaire ;
- Management d'équipe (3 à 4 personnes).

COMMERCIAL SÉDENTAIRE

THYSSENKRUPP MATERIALS (Martillac, France)
Septembre 2016 - Septembre 2019 - Contrat d'apprentissage

- Gestion de 300 clients actifs générant 1M€ de CA/an ;
- Industries : aéronautique, automobile, armement, nucléaire, agricole, ferroviaire, naval, énergie ;
- Réactivation de clients passifs, fichier de +100 clients, taux de transformation > à 25% ;
- Démarchage, devis, relance clients, prise de commandes ; travailler en équipe
- Création de tableaux de suivis d'objectifs/budgets pour l'ensemble des commerciaux Sud-Ouest ;
- Création de stratégies, d'argumentaires et d'outils d'aide à la vente sur des produits/services précis ;
- Management de projet : transition d'un logiciel de réalisation de devis, formation de 10 employés.
- Connaissances produits et marchés industrie de la métallurgie

APPRENTI TOURNEUR FRAISEUR

ALLARD MECANIQUE DE PRECISION (Salbris, France)
Septembre 2014 - Août 2016 - Contrat d'apprentissage

- Projet d'alternance : Installation d'un logiciel de gestion de production (CLIPPER) avec formation de 5 employés (management de projet) ;
- Industries : Aéronautique, Armement, Équipement médical, Ferroviaire, Outillage, Montage d'usinage et de contrôle ;
- CA 700k€ en 2016 ;
- Participation à la certification EN9100 ;
- Industrialisation CAO/CFAO ;
- Opérateur tourneur/fraiseur : Tournage 4 axes / Fraisage 3 et 5 axes. Contrôle tridimensionnel. Ébavurage. Suivi traitement thermique / Suivi traitement de surface. Assemblage – Montage. Gestion de la production. Contrôle qualité. Gestion des stocks.



jean.vaire@gmail.com | +33 06 52 44 05 34

JEAN VAIRE

Fort de **8 années d'expérience** dans le milieu **industriel**, j'allie expertise **technique et commerciale**. Ma capacité à **planifier, exécuter et coordonner des équipes** est soutenue par une solide compréhension des données et documents techniques. Je suis également compétent en **gestion des risques, sécurité, et analyse des besoins clients** pour offrir des solutions adaptées, ce qui me permet de **piloter efficacement des projets** de leur lancement à leur clôture.

FORMATION

2019 - Groupe INSEEC Bordeaux (2 ans)

Master I&II Ingénierie Commerciale et Management de Projets (en alternance)

2016 - IAE Bordeaux Bastide (1 an)

Licence PRO Commercialisation des Biens et des Services Industriels (en alternance)

2015 - IUT Orléans (2 ans)

DUT Génie Mécanique et Productique (en alternance)

2014 - INSA Blois (1 an)

Première année d'école d'Ingénieur

COMPÉTENCES

LOGICIELS : Pack Office (Excel, Power Point, Outlook, Teams...) | Salesforce | MS Project | Power BI | Creo (CAO/CFAO) | Clipper (GPAO)

LANGUES : Français courant | Anglais courant

PERSONNEL : Créatif | Persévérant | Organisé | Sens du détail | Manuel (homme de terrain)

CERTIFICATIONS : CAPM (Certified Associate in Project Management)

CENTRES D'INTÉRÊT

Automobile de prestige, Formule 1, Aviation, Nautisme | Sports divers (Tennis, Gym, Moto Enduro, Escalade) | Bricolage et Réparations diverses sur voiture et moto