

Antonio RIBEIRO

144-146, Rue croix boissée
41000 BLOIS

☎ : 02 54 78 73 82

☎ : 06 14 72 24 30

@ : antonio.ribeiro@wanadoo.fr

Né le 31/07/1969

43 Ans

PARCOURS PROFESSIONNEL

De 2011 à 2012



Entreprise spécialisée dans la Vente, l'installation et le service après vente en cuisine professionnelle – Cheminée – Poêle – Electroménager – Climatisation – Plomberie – Electricité ...

☛ TECHNICO - COMMERCIAL

Gestion de stock , Achat, Négociation, Vente de produits destinés à la restauration et aux collectivités.

De 2008 à 2011



WURTH

Distributeur mondial de produits de fixation professionnelle

☛ COMMERCIAL SECTEUR LOIR ET CHER NORD DIVISION INSTALLATEUR

Prospection, développement, reporting, phoning, service après-vente, commande, avoir, devis, marketing, rapport, gestion et développement de système de stockage ORSY.

Les cibles de catégories clients :

Electricien générale et industrielle, plombier, chauffagiste, climatisation, antenniste, bobineur, sonorisateur, installateur en téléphonies, alarmes et domotiques, réparateur d'électroménager et de télévision, producteur et distributeur toutes énergies, installateur de cuisine industrielle.

ENTRAINEUR / COMMERCIAL

- Une expérience professionnelle confirmée alliant de multiples compétences : Capacité d'écoute, précision, rigueur, autonomie, adaptabilité, flexibilité et sens de l'initiative.
- Une maîtrise du contact avec le public.
- Une capacité à mobiliser, animer et motiver.

MISSIONS ET ACTIONS

GESTION ET NEGOCIATION DES ACHATS

- Gestion du réapprovisionnement des stocks produits
- Suivi des achats fournisseurs
- Gestion et négociation des achats
- Gestion et traitement des demandes de prix et commandes

DEVELOPPEMENT PORTEFEUILLE CLIENTS

- Prospection terrain
- Traitement des offres de prix
- Gestion des appels d'offres

PROSPECTION ET DEMARCHE NOUVEAUX CLIENTS

- Prise de rendez-vous phoning, sms et mailing
- Gestion et négociation des offres de prix
- Gestion des ouvertures de comptes
- Gestion et traitement des commandes
- Suivi et reporting

GESTION PORTEFEUILLE CLIENTS

- Gestion des rendez-vous
- Traitement des commandes
- Gestion et négociation des offres de prix
- Action et développement marketing
- Traitement des litiges, des avoirs et du service après-vente
- Gestion des dossiers et du suivi consommation client
- Gestion et développement du parc ORSY
- Gestion de la fidélisation et fuite clientèle

PARCOURS PROFESSIONNEL

De 2000 à 2008



AAJB NATATION
Association Sportive

Responsable Technique
Secrétariat, Organisation, Planification,
Formation, Gestion informatique,
Entraînement et développement de l'activité
Natation : 500 Licenciés 1700 Adhérents
50 éducateurs / entraîneurs

COMITE DEPARTEMENTAL DU LOIR ET CHER FFN

Association reconnue d'utilité Public

Président de la commission sportive départementale

Secrétariat, Assistance, Conseil,
Encadrement, Gestion informatique,
Formation, Communication et développement
de projets (Missions bénévoles) :
1250 Licenciés 10 cadres techniques

COMITE REGIONAL DU CENTRE FFN

Association reconnue d'utilité Public

Membre de l'équipe technique régionale.

Suivi de la politique sportive fédérale, Analyse,
Synthèse, Compte rendu de réunion,
Encadrement, Conception et mise en forme d'un
journal. (Missions bénévoles)



VILLE DE MER

Educateur territoriale « estivale »

De 1997 à 2000

CLUB NAUTIQUE BLESOIS

Entraîneur Sportif



VILLE DE BLOIS

Educateur territoriale

MISSIONS ET ACTIONS

MANAGEMENT

- Entraînement sportif niveau Départemental à National
- Enseignement, apprentissage et perfectionnement de la natation adultes et enfants
- Management d'équipes d'éducateurs
- Conduite de Projets
- Organisation du travail de préparation des activités sportives
- Formation de l'encadrement

SECRETARIAT

- Gestion administrative courante (Courriers, convocations, réservations, engagements, comptes rendus...)
- Redéfinition et élaboration de Calendrier sportif, cahier des charges, règlement sportif et programme pédagogique
- Centralisation d'information et de résultats sportifs
- Conception et rédaction de rapports et bilans annuels
- Gestion des dossiers de demande de subvention
- Gestion des données informatiques

COMMUNICATION

- Conception et mise en forme des communiqués et dossiers de presse (Journaux et site internet)
- Prospection et recherche de partenaires
- Interlocuteur médiatique

MARKETING

- Aide à la conception et réalisation de sites web
- Conception d'affiches événementielles

PARCOURS PROFESSIONNEL

De 1987 à 1997



MATRA AUTOMOBILE

Constructeur Automobile



Magasinier

[1994-1997] Responsable de la gestion du stock (expédition/réception) du service maintenance.



Mécanicien

[1992-1994] Mécanicien spécialisé haute pression découpe jet d'eau et machine outil pneumatique.



Mécanicien

[1988-1992] Mécanicien préventif et curatif sur presse et chaîne de peinture.



Opérateur

[1987-1988] Fabrication de carrosserie automobile en résine sur Presse.

FORMATION INITIALE

Brevet d'état d'éducateur (Niveau BAC+1)

DRJS Orléans 1994-1995

Service National

Speyer (Allemagne) 1985-1987

Génie militaire

Brevet de conducteur engin TP

CAP de Maintenance

Romorantin 1984-1985

MISSIONS ET ACTIONS

AGENT DE MAINTENANCE EN MECANIQUE

- Intervention préventive et curative
- Dépannage et réparation de machines outils pneumatiques (parc de 1500 machines outils) et de compresseurs haute pression découpe jet d'eau.
- Gestion des pièces détachées et des machines de remplacement

MAGASINIER

- Responsable de la gestion de réapprovisionnement de stocks (GAO)
- Gestion des expéditions et réceptions des colis
- Suivi des commandes
- Participation à la mise en place de base de données: articles, fournisseurs, gamme, nomenclatures.

INFORMATIQUE

LANGUES

- Bonne maîtrise de : Word, Excel, Power Point, Adobe Illustrator, Photoshop, Outlook et Autres
- Internet
- Portugais : Pratique

LOISIRS

- Passionné de Sports.
- Une passion pour les voyages et une grande curiosité pour toutes les cultures !
- Lecture et Musique