**Henri RAKOWICZ**

37-41 Boulevard de Charonne 75011 PARIS

Tél : 06-26-03-10-05 Mail [rakowiczhenri@yahoo.fr](mailto:rakowiczhenri@yahoo.fr)

Nationalité Française

**COMMERCIAL**

**Compétences**

16 ans d’expérience :

Commercial, Account Manager

Recrutement des talents TCE en collaboration avec les entreprises : sourcing, présélection, entretiens

Préparation et suivi des contrats de travail

Gestion et administration du personnel

Suivi RH

Communication RH : mise à jour des documents RH, intranet, réseaux sociaux

CRM : ANAEL, GX

**Domaines**

Bureau d’études & Chantiers, Administratif (Secrétaire, Comptable….)

Tertiaire & Industriel

Installation d’usines ( Tuyauteries, Electricité, Instrumentation, Génie-Civil, Charpente…)

Bâtiment (CVC, VRD, Electricité, Incendie, Télécom, Informatique, Génie-Civil, Charpente,…)

**Commercial** : 15 rendez-vous en moyenne par semaine

**Secteurs d’activités** : Station d’épuration, centrale électrique, centrale nucléaire, raffinerie pétrolière, usine pharmaceutique…

**Bâtiment industriel** : Extension de laboratoire, énergie des bâtiments, traitement d’air, réhabilitation, centre commerciaux, Hôpitaux, Bureaux…..

Transports, Automobile, Ferroviaire, Aéronautique,….

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

**2017*/* 2018 *DOMITIS Travail Temporaire Commercial***

Rédaction d’annonces

Recherche et entretien des intérimaires pour:

* Les clients en tertiaire et industriels TCE
* installation générale
* bâtiment industriel
* réunions chez les clients

Négociation des tarifs

Relance clientèle

Placement et management du personnel

Gestion du planning

**2015/2016*SECOMAT Ingénierie Commercial***

Développement du fichier de prospection clientèle

Développement du fichier collaborateur

Rédaction d’annonces

Recherche et entretien des collaborateurs pour:

* Les clients en industriels TCE
* réunions chez les clients

Négociation des tarifs

Relance clientèle

Placement et management du personnel

Gestion du planning

**2012/2014*GL Ingénierie Commercial***

Rédaction d’annonces

Démarchage clientèle :

* Pour les formations Autocad, Microstation
* Pour les besoins des clients
* réunions chez les clients

Négociation des tarifs

Relance clientèle

Placement et management du personnel

Gestion du planning

**2007/2011*UNI PRODUIRE Ingénierie Commercial***

Développement du fichier de prospection clientèle

Développement du fichier collaborateur

Relance clientèle

Négociation des tarifs

Placement du personnel

Gestion du planning

**2002/2006**

***TEMYS Travail Temporaire Commercial***

Création et développement du Département Tertiaire et Industriel

Création d’un fichier de prospection clientèle

Création d’un fichier d’intérimaire

Supervision payes, acomptes

Analyse et contrôle des frais et des Marges

Relance clientèle

Négociation des tarifs

Placement du personnel

Déclaration du personnel à l’urssaf

Gestion du planning

**1982/2002**

Dessinateur puis Projeteur

En Bâtiment et Installation Générale

**Informatique**

Cao Dao Microstation V8 2D

Bureautique Word, Excel, Outlook

FORMATION

1998 INGEPRO Stage Autocad V14

1993 GRAPHLAND Stage MicroStation version 4

1991 INFOCONSEIL Stage CAO-DAO sur Autocad version 10

1985 BETRAM Stage dessin informatique logiciel VISO

1981 ASFODESS Stage de tuyauterie pétrole

1981 BTS de dessin en mécanique

1978 CAP ajusteur mécanicien