



Pierre André TORRIS

Gestionnaire de centre de profits idéal produits technique.
Business developer, technical products

PROFIL

Développement d'une entreprise avec différents points de vente comprenant une trentaine de personnes
Expériences dans le commerce B to B de produits techniques
Passionné de nouvelles technologies
Manager reconnu aimant les challenges et les relations humaines

CONTACT

☎ 06 61 15 84 63

✉ torriska@gmail.com

📍 15 rue Neuve 59 152 GRUSON

Marié, 3 Enfants.

Né le 30 Novembre 1968

COMPÉTENCES

- Organisation
- Curieux et adaptable
- Sens de la relation client
- Travail en équipe & Management
- A l'aise avec l'informatique
- Autonome et rigoureux

CENTRES D'INTÉRÊT

- Voyages, rénovation et bricolage
- Paddle, chasse à l'arc, ski.

Stage de fin d'étude au Canada,
Chasseur Alpin avec la médaille de la défense nationale, 15 ans de Scoutisme

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

NORD CHAUFFAGE SERVICES | Oct. 2007 à Mars 2022
chauffage ventilation climatisation

Gestionnaire de centres de profits

- Développement d'une entreprise dans le domaine du chauffage, ventilation et climatisation.
- Mise en place de procédures industrielles dans un monde artisanal, et développement de l'informatisation.
- Commerce et développement du CA de 600 K€ à 3.2 M€
- Développement humain en passant de 6 à 28 personnes.
- Création d'agences et mutualisation du travail.

GAST | Déc. 2003 à Sept 2007
compresseur air, pompe à vide

Territory Sales Manager

- Gestion et développement d'un réseau de distribution en Europe de l'ouest 4 M€.
- Création d'une clientèle d'intégrateurs en passant de 0 à 1.2 M€
- Autonome sur mon secteur avec back office en Angleterre.

SNAP TITE | Sept 98 à Nov. 2003
Raccord hydraulique, panneau de contrôle

Area Sales Manager

- Création d'un réseau de distributeurs sur la moitié de la France et le Bénélux CA de 0.6 M€ à 2.65 M€
- Identification des intégrateurs haute pression pour la partie Autoclave engineers (raccord très haute pression)
- Travail avec back office en Irlande, entreprise Américaine

KEYSTONE GACHOY | Mars 97 à Sept. 98

Responsable de zone export

- Responsable de la ligne de produits GACHOT sur les pays de l'Est, le Bénélux et l'Asie 14 Mfrs gestion de 4 personnes.

KSB Guinard | Mars 1993 à Mars 97

Technico-comercial Champagne Aisne Ardennes

- Augmentation et développement de la clientèle, portefeuille passé de 7 à 11 Mfrs.
- Passage au centre technique en tant que pépinière pendant 6 mois
- Marketing de la division environnement pendant 6 mois, développement d'un logiciel de sélection de pompe.

LANGUES

Anglais : Courant, travail à l'international. mention DESTC.

FORMATION

DESTC (bac + 3) 1991

Diplôme d'enseignement supérieur de la technologie et du commerce, Formation management et commerce post BTS technique. DE LA SALLE Lille

BTS Productique 1990

Fabrication mécanique et gestion de production
OZANAM Lille

Bac F1 1988

Fabrication mécanique OZANAM Lille