

Référence: 1101051223

- Email : identifiez vous

JEAN-PHILIPPE B.

- CHARGE D'AFFAIRES EN SERVICES INDUSTRIELS / TECHNICO - COMMERCIAL EN INGENIERIE NUCLEAIRE -

Etat Civil : Date de naissance : 09/11/1981
Situation Familiale :

Formation : 2008: PNR - Premier niveau Radioprotection Radioactivité, Dosimétrie, Contrôles + 2006: Formations Nucléaires + 2004: Maîtrise MNI en alternance Marketing et Négociation Industriel + 2002:DUT en GMP Génie mécanique et productique + 1999: BAC Scientifique Option Physique - Chimie

Ma recherche : CHARGE D'AFFAIRES EN SERVICES INDUSTRIELS / TECHNICO - COMMERCIAL EN INGENIERIE NUCLEAIRE dans le secteur Analyse, Mesures et Sondages en contrat Tout contrat
Ma région de travail : Toute la France. Je peux me déplacer : sur toute la france.
Salaire souhaité : à étudier. Je peux travailler a temps partiel.

Expériences professionnelles :

Années d'expérience : 8

02-11 / 2010 : CEA Cadarache : Equipe SPR sur la zone militaire de TA
Agent de radioprotection, de contrôle et de sûreté sur INB
- Etude des activités et des spécificités des installations,
- « Test source » des chaînes de radioprotection des INB,
- Contrôle radiologique de matériels « entrée et sortie »,
- Contrôle radiologique de transports internes et externes,
- Cartographies d'irradiation et de contamination des locaux

2007 à 2009 : SPIE Nucléaire : Groupe de services industriels (>500p.)
Chargé de travaux démantèlement et technicien RP – Contrôle
- Analyse des études de DMT et des spécificités clients,
- Dosimétrie et radioprotection des opérateurs en zone,
- Dépose de tuyauteries et d'équipements contaminés,
- Cartographies de contamination et gestion des déchets,
- Suivi chantier, docs réglementaires et techniques (REX).

2004 à 2007 : OSIRIS : ingénierie nucléaire (50 pers: 25 Ing et 15 en BE)
Technico-commercial et responsable « Assistance technique »
- Analyse globale des études nucléaires et du REX société,
- Développement commercial et prospection prescripteurs,
- Amélioration des réponses aux appels d'offres et AAPC.

2002 à 2004 : ENDEL : leader national de services industriels (26-30)
Ass. Commercial du chef d'agence et des chargés d'affaires
Missions : Etudes de marché, réalisation d'offres, suivi d'affaires
Services : Ensemblier, exploitation, maintenance, démantèlement
- Mission spécifique pour la sous-activité de l'atelier et du BE

Avr mai-2002: CEA Pierrelatte : recherche et développement nucléaire
Stage DUT au BE : Etude et modélisation d'un brevet NGK
- Traduction et synthèse d'un brevet technologique,
- Conception et modélisation sur SOLIDWORKS.

Langues : ANGLAIS Lu, écrit, courant + ALLEMAND Basique

Atouts et Compétences :

INDUSTRIEL :

Ingenieire

Travaux neufs

Maintenance

NUCLEAIRE :

Assainissement

Démantèlement

Radioprotection

COMMERCIAL :

Stratégie

Prospection

Marketing