

Christophe GRATEAU

3 rue des Pavillons
37260 MONTS
Port 07 71 24 96 63
ccat.grateau@gmail.com
54 ans



RESPONSABLE COMMERCIAL

Expérience professionnelle



2017 – 2024 RESPONSABLE COMMERCIAL / ADJOINT DE DIRECTION
Sté RAVAJ GROUPE REOREV (37) 220 personnes 25 M€

- Suivi et développement CA des clients Grands Comptes
- Gestion des actions de prospection commerciale
- Elaboration du budget annuel en lien avec les prévisionnels clients
- Gestion des contrats dans le secteur Aéronautique et Défense
- Création et mise à jour des tarifs de vente produits, respect des marges
- Elaboration des offres de prix avec les chargés d'affaires pour les nouveautés
- Recouvrement client en lien étroit avec la comptabilité
- Coordination des projets avec le BE/ les Méthodes/les Achats /la Supply Chain/la Production/la Qualité
- Participation aux étapes de validation des jalons projets avec les clients
- Représente le client au sein de l'entreprise dans le but d'assurer sa satisfaction et celle des équipes
- Membre du CODIR / analyse des tableaux de bord et participation aux décisions stratégiques de l'entreprise

2007-2017 RESPONSABLE D'ACTIVITE INTEGRATION Sté SEF TOURAINE GROUPE REOREV(37) 160 pers 15 M€

- Encadrement/pilotage d'une équipe de 12 personnes composée de chargés d'affaires, chefs de projets et responsable de production
- Validation des offres commerciales, suivi des mises à jour des tarifs produits
- Conception, industrialisation et fabrication de produits/machines pour nos clients Grands Comptes
- Gestion de projets sous forme d'OGP/plan d'actions/analyse de risques/gestion de traçabilité
- Amélioration continue (KANBAN, SMED, 5S, LEAN MANUFACTURING)
- Mise en place de l'EN 9100 (Norme Aéronautique) avec la qualité au sein de l'activité
- Mise en place d'un ERP (SYLOB) pour l'ensemble du Groupe

2001 – 2007 • CHARGE DAFFAIRES chez SEF TOURAINE GROUPE REOREV (37) 120 pers CA 11 M€

- Analyse de cahier des charges/recherche des solutions techniques à mettre en œuvre
- Réalisation des offres de prix/suivi commercial conduisant à l'obtention des commandes
- Participation aux avant-projets et aux études avec les chefs de projets et projeteurs impliqués
- Suivi de la réalisation des prototypes jusqu'à leur validation avec le client final
- Suivi des premières séries jusqu'à la fiabilisation des produits

1991 – 2001 • PROJETEUR/CHEF DE PROJETS chez MEDIPREMA (37) 50 pers CA 6M€

- Responsable de Projets Complets de la définition CAO à la mise au point
- Conception d'incubateurs avec des Designers, réalisation et validation des prototypes, établissement des dossiers de Marquage CE/UL, industrialisation avec analyse des coûts de production

1990 – 1991 •Service Militaire effectué dans les transmissions à LUNEVILLE (54)

Formations

- 2023** • Formation Supply Chain
- 2021** • Formation Commerciale (techniques de vente et négociations)
- 2014** • Formation en LEAN Manufacturing avec l'Institut LEAN France (Orléans 45)
- 2007** • Formation en Management DALECARNEGIE (Orléans 45)
- 1999 - 2001** • CNAM de Tours (UV Mécanique des solides, Structures en vibration et électrostatiques)
- 1990** • BTS Mécanique et Automatismes Industriels au Lycée Grandmont (37)
- 1990** • Baccalauréat F1 Construction mécanique au Lycée Grandmont (37)

ATOUTS :

Autonome
Rigoureux
Organisé
Convaincant
Persévérant
Aisance relationnelle
Capacité d'adaptation

DOMAINES DE COMPETENCES :

Management

Définir des stratégies
Ecouter et dialoguer
Organiser des réunions
Fédérer
Guider et déléguer

Commercial

Prospecter
Identifier les besoins
Négocier et convaincre
Ecouter le client

Technique

Gestion de projets
Design to cost
Analyse de la valeur

Informatique

Pack Office
ERP SYLOB

Langues

Anglais
Allemand

CENTRES D'INTERET :

Les voyages
Le piano
La voile