

Patrick – 2002 - AMPLIFON

Après la formation de Technicien SAV de l'instrumentation de Laboratoire de 2001 à 2002, j'ai été embauché en 2003 par J2L Elitech, société du diagnostic, en tant que technicien SAV pour l'ensemble du matériel de biologie (automates de biochimie, bactériologie, hématologie...). Responsable du secteur Nord de la France, mon cœur de métier était la maintenance curative, préventive, et installation de matériels, et cela pendant 3 ans.

Puis j'ai été amené à évoluer au poste d'ingénieur d'application, après le rapprochement entre la partie diagnostic de la société Biotech International et J2L Elitech, qui est devenue par la suite Elitech France.

Mon travail était devenu plus applicatif que maintenance pure, ou les démonstrations, les formations et la résolution de problématiques d'ordre applicatives (paramétrage, test de qualité...) étaient sous ma responsabilité, et cela pendant 3 ans.

Le fait de travailler en collaboration avec les commerciaux, m'a permis de connaître aussi le métier de la vente pour lequel j'ai eu un fort intérêt. Lorsqu'un poste de commercial s'est libéré sur l'Île de France, j'ai postulé en interne et j'ai eu la confiance de ma hiérarchie.

Pendant 5 ans j'ai découvert le métier et je suis devenu un commercial confirmé, patron de son secteur, responsable de la croissance de son chiffre d'affaires et de l'atteinte des objectifs qui m'étaient fixés.

Mon approche avec mes interlocuteurs qu'étaient les biologistes, les praticiens hospitaliers, les cadres de laboratoires, chefs de services, technicien(ne)s de laboratoire, ingénieurs biomédicaux et d'autres, a évolué et s'est adaptée grâce aux différents postes que j'ai occupés pendant presque 12 ans au sein de la société Elitech France jusqu'en 2015.

Aujourd'hui je suis technico-commercial depuis 2016, au département matériel médical, pour la société AMPLIFON, qui est leader dans le secteur de l'appareillage auditif.

Étant resté très technique dans l'âme, j'ai voulu trouver un poste qui associerait la technique et la vente.

Au sein d'AMPLIFON, je suis complètement épanoui car ce poste répond parfaitement à cette attente.

Je vends du matériel auprès de Médecins ORL, j'installe et intervins en cas de problèmes techniques.

J'ai des objectifs de vente pour la croissance de mon chiffre d'affaires, et j'ai aussi des objectifs techniques pour la satisfaction clients.

Damien – 2008 – Siemens Healthineers

2007-2008 - Licence SAV apprenti chez VWR

2008 – 2012 - Technicien atelier puis technicien itinérant chez VWR

2012 – à aujourd'hui Ingénieur service client en Imagerie médicale chez Siemens Healthineers

J'ai quelque peu changé mon parcours depuis mon départ de chez VWR (bien que pleinement satisfait) et décidé de changer de branche pour me tourner vers le médical. Je suis actuellement dans le domaine de l'imagerie sur la région centre, je m'occupe des scanners, appareil de radiographie et de la médecine nucléaire (TEP scan).

Un conseil que je peux donner aux nouveaux élèves de l'ESTBA est de ne pas négliger l'anglais qui est quasiment ma langue principale pour la partie technique (formation, support technique, documentation etc...) de plus en échangeant avec différents collègues de la formation, il s'avère que beaucoup d'entretiens d'embauche se font avec soit une partie en anglais, soit complètement en anglais.

Vincent promotion 2009

Je suis prestataire de service pour d'importantes sociétés d'instrumentations de laboratoires. Je travaille essentiellement pour VWR et Agilent Technologie :

- VWR :

Environnement (pHmètre, conducti, spectro, DCO,...)

Microbiologie : Ensemenceur Spirale, colorateur de plaques (style Gramm)

Sucrierie : Refractomètre

-Agilent :
Gamme UV-Vis
Absorption Atomique
Torche à Plasma (ICPOES)

Ma société se nomme MdeuxE. Pour l'historique :

- 1994 : création société AdeuxE par Jacques Rolin, mon Père (ancien technicien HPLC dionex)
 - 1999 : premier sous traitant en France d'agilent technologie (HPLC, GC, Ionique)
 - 2001 : reprise de la partie environnement de VWR
 - 2009 : licence professionnelle Vincent Rolin
 - 2009 à 2014 : création d'un portefeuille client et de nouvelles activités auprès de sociétés d'instrumentation (AA, ICP,Spectro)
 - 2014 : création de MdeuxE puis rachat fond de commerce de AdeuxE.
- Depuis 2014 : je travaille tout seul.