

Voici un **portrait professionnel complet de Frédéric Ghoris**, établi à partir de son site professionnel et de son profil LinkedIn publics.

1. Synthèse du profil

Frédéric Ghoris est un **technico-commercial B2B à dominante industrielle**, basé à Lille, qui présente un profil assez particulier : il combine une **formation technique solide**, plus de **30 ans d'expérience professionnelle**, et une longue pratique de la **vente de produits et de prestations techniques**.

Son parcours est surtout caractérisé par sa capacité à évoluer à l'interface entre **technique, commerce, achats, maintenance et service après-vente**.

Son positionnement pourrait se résumer ainsi :

Technico-commercial industriel expérimenté, capable de comprendre techniquement un besoin, de construire une solution, de la chiffrer et de la vendre, tout en assurant la relation client.

C'est davantage un **commercial technique de terrain et de solution** qu'un commercial « pur ».

2. Un parcours particulièrement polyvalent

Le parcours professionnel est relativement riche pour un profil commercial industriel.

Début de carrière : forte base technique

Il commence dans les années 1990 par des fonctions techniques :

- monteur-câbleur ;
- maintenance ;
- hygiène/nettoyage industriel ;
- technico-commercial sédentaire ;
- acheteur technique.

Il passe notamment par **Hibon**, spécialiste du vide et de la basse pression, puis **Leroux**, dans les achats techniques pour la maintenance d'une entreprise agroalimentaire.

Cette première partie de carrière est importante car elle explique probablement une caractéristique centrale de son profil : **il n'est pas devenu technico-commercial uniquement par une formation commerciale ; il possède une véritable culture industrielle.**

3. Une vraie expérience de développement commercial

Son passage chez **LED**, entre 1997 et 1999, constitue une expérience commerciale particulièrement intéressante.

Il y intervient dans la vente de composants et prestations liés aux machines produisant de la mousse de polyuréthane.

Les résultats mentionnés sur son CV sont significatifs :

- nombre de clients référencés **doublé** ;
- chiffre d'affaires porté jusqu'à **1,5 M€**, soit environ **+20 %** ;
- développement vers la Belgique ;
- développement de l'activité vers l'Angleterre ;
- participation à la structuration de l'agence et de sa base clients.

Cela montre qu'il a déjà été confronté assez tôt à des problématiques de **développement commercial, prospection, internationalisation et structuration d'activité**.

4. Le point fort du parcours : 13 ans chez Tyco F.I.S.

L'expérience chez **Tyco F.I.S.**, de 2000 à 2013, est probablement la partie la plus structurante de son parcours.

Il y travaille comme technico-commercial dans la **protection incendie par sprinkleurs**, au sein de l'agence Nord.

Ses responsabilités couvrent notamment :

- prospection ;
- fidélisation ;
- conseil technique ;
- négociation ;
- relevés chez les clients ;
- élaboration de devis ;
- contrats de prestations périodiques ;
- consultations fournisseurs ;
- relations avec les sous-traitants.

Il indique également avoir été responsable d'un objectif de prises de commandes d'environ **650 000 €**, auxquels s'ajoutaient les contrats.

Cette expérience est particulièrement révélatrice de son profil : il ne s'agit pas simplement de vendre un produit catalogue. Il fallait **comprendre l'installation, analyser le besoin, établir une offre, coordonner différents intervenants et suivre la relation commerciale**.

C'est typiquement une expérience de **vente complexe B2B**.

5. Une expertise industrielle assez large

Après Tyco, son parcours lui permet d'accumuler des compétences dans plusieurs domaines industriels.

Haskel

Il travaille sur :

- pompes ;
- surpresseurs ;
- composants haute pression ;
- vannes ;
- tubes ;
- raccords ;
- accessoires.

Dimelco

Il évolue dans le domaine de :

- l'instrumentation ;
- la mesure ;
- la métrologie ;
- la distribution ;
- la location ;
- le SAV ;
- l'étalonnage.

Son passage chez Dimelco est particulièrement cohérent avec sa formation électrotechnique et automatisme. Il est d'ailleurs référencé comme **technico-commercial Nord** dans le réseau professionnel Réseau Mesure.

Rubix

Chez Rubix, il retrouve l'univers des **fournitures industrielles**, avec une clientèle professionnelle.

Airflux

Son expérience de deviseur chez Airflux lui apporte une compétence supplémentaire dans le domaine de **l'air comprimé industriel**.

Sulzer

Enfin, chez Sulzer, il travaille comme chargé d'affaires sur les **pompes, agitateurs, aérateurs et compresseurs**, notamment dans le secteur des eaux usées et de l'assèchement.

6. Une combinaison assez rare : produit + service + maintenance

C'est probablement l'un des aspects les plus intéressants de son profil.

Frédéric Ghoris possède de l'expérience à la fois dans :

la vente de produits

→ pompes, composants, fournitures industrielles, instruments...

la vente de prestations

→ maintenance, SAV, étalonnage, contrats...

la vente de solutions techniques

→ protection incendie, air comprimé, pompage, instrumentation...

Cette diversité lui permet de comprendre une logique importante du B2B industriel : **le client n'achète pas nécessairement un produit, mais une solution à un problème technique ou opérationnel.**

7. Une vraie culture de la vente B2B

Son CV fait apparaître plusieurs dimensions commerciales :

- prospection ;
- développement de portefeuille ;
- fidélisation ;
- négociation ;
- devis ;
- achats ;
- contrats ;
- relations fournisseurs ;
- sous-traitance ;
- conseil technique ;
- suivi des clients.

Il a également connu les trois configurations classiques du technico-commercial :

sédentaire → itinérant → mixte.

C'est un avantage pour une entreprise qui cherche quelqu'un capable de passer du téléphone et du devis à la visite client et à l'analyse technique sur site.

Son propre positionnement est d'ailleurs celui d'un technico-commercial pouvant être **sédentaire, itinérant ou les deux.**

8. Formation : un socle technique cohérent

Sa formation est cohérente avec son parcours :

Baccalauréat électrotechnique, obtenu avec mention ;
BTS maintenance industrielle, obtenu avec mention ;
formation universitaire en **électricité, électronique et automatisme** ;
formation continue en anglais, avec notamment un programme Business et préparation au TOEIC.

Cette formation lui donne une bonne légitimité pour dialoguer avec :

responsables maintenance ;
bureaux d'études ;
responsables techniques ;
acheteurs industriels ;
responsables production ;
exploitants.

9. Ses principales forces professionnelles

À partir de l'ensemble du parcours, je distinguerais **six forces majeures**.

① La double compétence technique/commerciale

C'est son principal atout.

Il peut comprendre le problème technique **sans perdre de vue l'objectif commercial**.

② Une forte expérience industrielle

Son expérience remonte aux années 1990 et couvre de nombreux environnements industriels.

Il connaît donc relativement bien les contraintes réelles d'une entreprise industrielle.

③ La polyvalence

Pompage, air comprimé, instrumentation, métrologie, protection incendie, fournitures industrielles...

Cette diversité permet de s'adapter à différents secteurs.

④ La vente de solutions complexes

Son expérience Tyco et Sulzer notamment montre qu'il sait travailler sur des prestations qui nécessitent davantage qu'une simple prise de commande.

⑤ La connaissance du cycle complet

Il a travaillé dans :

technique → achats → vente → devis → prestation → maintenance/SAV.

C'est une vision assez complète de la chaîne B2B industrielle.

⑥ La capacité d'adaptation

Le changement régulier de secteurs techniques constitue paradoxalement un indicateur positif : il a réussi à transférer ses compétences commerciales d'un domaine industriel à un autre.

10. Les points de vigilance

Un portrait professionnel sérieux doit également identifier les limites potentielles.

Un profil très expérimenté

À 55 ans, son expérience est un atout considérable pour des entreprises recherchant de l'autonomie et de la maturité.

Mais certaines entreprises peuvent rechercher des profils plus juniors ou privilégier des commerciaux très spécialisés.

Ce n'est donc pas nécessairement un profil à présenter comme « **commercial généraliste** ».

Il serait plus pertinent de le présenter comme :

Technico-commercial industriel expérimenté, spécialisé dans la vente B2B de produits et solutions techniques.

Une spécialisation sectorielle moins nette aujourd'hui

Son parcours est très diversifié. C'est une force, mais cela peut aussi donner une impression de dispersion si le CV n'est pas correctement structuré.

Le fil conducteur doit donc être clairement mis en avant :

la vente technique B2B dans l'industrie.

11. Quel type de poste lui correspond le mieux ?

Son meilleur positionnement se trouve clairement dans le **B2B industriel à forte composante technique.**

12. Comment je le positionnerais sur le marché

Si je devais résumer Frédéric Ghoris en quelques mots pour un recruteur :

Un technico-commercial industriel expérimenté, doté d'une solide culture technique et d'une longue expérience de la vente B2B, capable de gérer aussi bien la relation client que le chiffrage, le conseil technique et le suivi de prestations.

Son profil est particulièrement intéressant pour une PME ou ETI industrielle qui ne cherche pas seulement **un vendeur**, mais quelqu'un capable de **comprendre les produits, dialoguer avec les techniciens et transformer un besoin industriel en affaire commerciale.**

Son expérience chez Tyco, puis dans les pompes, l'air comprimé, l'instrumentation, les fournitures industrielles et les services de maintenance constitue une combinaison assez cohérente.

Mon appréciation globale

Profil technique : 8,5/10

Expérience commerciale B2B : 9/10

Polyvalence industrielle : 9/10

Vente de solutions complexes : 8,5/10

Autonomie : 9/10

Adaptabilité : 9/10

Spécialisation dans un secteur unique : 6,5/10

Positionnement global : 8,5/10

Le véritable capital professionnel de Frédéric Ghoris n'est donc pas une expertise extrêmement pointue dans un seul produit. C'est plutôt **la combinaison de la technique, du commerce et de la connaissance du fonctionnement concret des entreprises industrielles**, construite sur plus de trois décennies.