

GHEORGHE LUIGI BRAD

5050, av. Clanranald
Montreal, QC H3X 2S2
(maison) 514-487-2673
luigibrad@yahoo.co.uk

Langues parlées : français et roumain

Langues écrites : français et roumain

Connaissances informatiques : Microsoft Office, Internet, Autocad, Intouch

OBJECTIFS DE CARRIÈRE

Travailler comme technicien dans le traitement des eaux, dans une usine de filtration ou d'épuration, dans la gestion des réseaux d'aqueduc ou d'égouts, faire des échantillonnages, pour mettre à contribution mes compétences en traitement des eaux, en gestion des réseaux, en manipulation d'instruments de mesure (débit, niveau, température) et en amélioration des procédés.

FORMATION

2009-2010 AEC – Traitements des eaux

2008-2009 Programme de francisation et d'intégration au Cégep Saint-Laurent (Montréal)

COMPÉTENCES

- Habilité de diagnostiquer et résoudre divers problèmes techniques ;
- Habilité de travailler avec des outils mécaniques et instruments de laboratoire ;
- Bon sens de l'analyse.

QUALITÉS PERSONNELLES

- Énergique et résistant aux travaux difficiles, au stress ;
- Sens des responsabilités et d'éthique professionnelle ;
- Sociable, discret ;
- Sens du respect, sens de l'initiative, flexible, ouvert d'esprit ;
- Facilité d'apprentissage, capacité de travail en équipe ;
- Polyvalent.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Ingénieur des ventes, Sitan Grup S.R.L (vente de produits industriels, Sinaia, Roumanie - 2007 - 2008) :

- inventorier les offres techniques et les documents afin de répondre à des appels d'offres ;
- développer et gérer un groupe de clients ;
- gérer un portefeuille des produits ;
- gérer la bibliothèque technique.

Ingénieur des ventes, Electrometal Trading S.R.L (distributeur des appareils/matériels électriques, Brasov, Roumanie - 2006 – 2007) :

- assurer la consultation technique des clients et des potentiels clients ;
- inventorier les offres techniques et les documents afin de répondre à des appels d'offres;
- conclure de nouveaux contrats de vente des produits électriques;
- distribuer les produits commandés par les clients.

Ingénieur en marketing, Mefin S.A (producteur et distributeur des pompes d'injection diesel, Sinaia, Roumanie - 1996 – 2006) :

- assurer la consultation technique pour les clients;
- assurer les services après vente;
- assurer les relations permanentes avec les clients (téléphone, correspondance, marketing direct).

Ingénieur mécanique, Mefin S.A (producteur et distributeur des pompes d'injection diesel, Sinaia, Roumanie, 1989 – 1996) :

- organiser et surveiller l'activité d'un atelier de production;
- concevoir des modèles (pilotes) avec divers repères ;
- inventorier les plans d'opérations ;
- assurer la communication avec les départements de maintenance pour les machines-outils.

Instructeur automobile, Personne autonome autorisée, Sinaia, Roumanie, 1994 – 2004 :

- dispenser des cours de conduite automobile classe 5 (théorique et pratique);
- assurer un bon fonctionnement de la voiture (faire des réglages au moteur, réparations mécaniques usuelles) ;
- gérer la programmation et le déroulement des examens pratiques.

ÉTUDES :

Évaluation comparative de MICC des études effectuées hors du Québec:

Études universitaires de premier cycle complétées (programme de quatre années de baccalauréat)

Attestation d'instructeur automobile (classe 5)

1990

Ministère de transport et Ministère d'interne, Roumanie