

Né en 1971  
**Orleans**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1003150908**

## Responsable marketing produits

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans l'Administration et juridique.

### Formations

---

**1986 :**  
bts electrotechnique option automatisme obtenu en

### Expériences professionnelles

---

**2010 - 2010 :**  
Concierge d'entreprise  
adhérent actif sein de l'association cadrentreprise

**2009 - 2009 :**  
Magasinier / Magasinière en négoce des matériaux de construction  
responsable produits malrieu distribution, rodez négociant en matériel électrique, chauffage, plomberie, carrelage

**2008 - 2008 :**  
Régleur / Régleuse machine à compression de matières plastiques et caoutchouc  
responsable produits cooper capri safety, orléans fabriquant de presse étoupe et d'accessoires second oeuvre pour le bâtiment commercialisation d'une gamme complète de presse étoupe plastique

**2004 - 2004 :**  
Câbleur électricien / Câbleuse électrique en aéronautique  
responsable marketing compagnie deutsch, evreux fabriquant de solutions de connexion pour l'industrie aéronautique, militaire et spatiale développement d'une solution de connexion innovante pour l'a380

### 2001 - 2001 :

responsable produits phoenix contact, seine et marne fabriquant de solutions de connexion pour l'industrie mise sur le marché d'une gamme complète de produits made in france

### Langues

---

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

### Atouts et compétences

---

Bonne maîtrise de Word, Excel, Powerpoint, Progiciel de gestion SAP

Rédiger les cahiers des charges fonctionnels liés aux nouveaux produits  
Créer les outils de communication Produits (catalogues, PLV, site internet, rédactionnels média, etc.)  
•□Former le réseau de vente et organiser des séminaires de formation destinés aux professionnels  
Organiser les opérations évènementielles (salons professionnels)  
•□Animer les groupes de travail avec les services R&D, Achats, Logistique et Production  
Constituer et gérer le Tarif public en étroite collaboration avec la Direction Commerciale  
Développer et référencer les produits, puis assurer leur promotion à travers les circuits de distribution  
Multicanaux : Grossistes nationaux, GSB et VPC

Sélectionner les fournisseurs et négocier les conditions d'achat  
Accompagner la force de vente dans les tournées en métropole et à l'international  
•□Prospecter de nouveaux marchés dans les secteurs de l'Industrie du Vide et de la Recherche

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Pratique régulière du tennis, de la natation et du volleyball  
Nombreux séjours à l'étranger : Union européenne, Egypte, USA, EAU