RESPONSABLE ACHATS

Né(e) en 1978 · 92220 BAGNEUX · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 1003251121

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2004

esc le havre, option double diplôme* (finance) *3ème année l'université du pays de galles, swansea (uk) european master business sciences (embs) spécialité finance + • dut gestion des entreprises et administrations (gea), option pmo, iut paul sabatier (toulouse) + • dut génie chimique, iut paul sabatier (toulouse) permis b

Expériences professionnelles

Conseiller commercial / Conseillère commerciale auprès d'une clientèle d'entreprises

secteur informatique lieu montpellier stage ingénieur commercial (grands comptes) •assurer les négociations commerciales d'un portefeuille clients. •conseiller et définir les propositions techniques dans le cadre des consultations clients. •etablir les offres solutions et prix, en relation avec les chefs services & produits et la finance. •suivre les clients stratégiques et être attentif aux nouvelles opportunités. •assurer la détection de nouveaux projets l'aide de campagnes d'appels. •travailler en étroite collaboration avec l'équipe marketing. •renseigner et tenir jour les bases de données commerciales.

Attaché commercial / Attachée commerciale bancaire financements spécialisés

secteur services et financements informatiques lieu région parisienne ingénieur commercial (pme et grands comptes) •constituer un portefeuille clients de pme et de grands comptes. •prospecter partir de la base prospects d'econocom. •obtenir minimum six rendez vous par semaine. •assurer la promotion de l'offre econocom distribution/services et financements informatiques •déceler les projets clients et apporter les réponses adéquates. •mobiliser les ressources d'econocom •conseiller et établir les propositions lors des consultations clients. •travailler en étroite collaboration avec les constructeurs informatiques et les éditeurs de logiciels. •renseigner et tenir jour les bases de données commerciales. •définir le chiffre d'affaires réalisable et tenir ses engagements de résultat.

Visual merchandiser

depuis secteur distribution et services informatiques lieu vélizy •promouvoir et engager l'offre insight auprès de deux comptes stratégiques du secteur aéronautique et défense, •réaliser un chiffre d'affaires de 30 m€ minimum par an, •définir en commun avec les clients, leur politique d'achat globale, •s'assurer du support des partenaires éditeurs, •etablir une stratégie gam et piloter l'équipe des local account managers (us, emea, apac) travers une animation de gam management, •rencontrer l'ensemble des interlocuteurs informatiques et achats (7 rendez vous par semaine minimum). •définir et appliquer un plan d'action afin d'atteindre / dépasser les objectifs trimestriels. •assurer la visibilité des affaires en cours et venir en utilisant les outils internes. •travailler étroitement avec les ingénieurs commerciaux sédentaires qui assurent le suivi journalier et les autres services (customer care, finance, purchase)

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant)

Compétences

Word, Excel, Access, PowerPoint,
Front Page, Dreamweaver, Sphinx,
Lotus Notes, Outlook

Loisirs

•”–çFW net, créateur de Sites Web, lecteur des quotidiens économiques : Les Echos, Financial Times ; joueur de Football.
Président de l'association informatique 'COMNET' (2002) de l'ESC du Havre.

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.