RESPONSABLE DES VENTES / CHARGE D'AFFAIRES

69390 Millery · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 1107191120

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2004
dea sport et performance , ufr.staps de lyon cris (mention assez bien)
1998
baccalauréat économique et sociale , lycée descartes de tours (mention assez bien)

Expériences professionnelles

2011 - 2011 — Ingénieur / Ingénieure de programme d'affaires en industrie
charge de projets locabri (18 m € 70 pers.) charpente métallique / industrie déc. mars. développements des documents numériques technico commerciaux (fiches et book technique), développements des outils informatiques internes (erp et logiciel dédié métier), formations aux différents services de la société commerce adv exploitation, travail sur les axes stratégiques de développements externes (veille, développement, ...), ðè résultats mise en place erp microsoft dynamics navision et interface logiciel dao/devis métier
2011 - 2011 — Chargé / Chargée d'affaires BTP
charge d'affaires yves cougnaud (230 m € 1 200 pers.) métallurgie / btp aujourd'hui entretien et développement portefeuille clients
2010 - 2010 — Chargé / Chargée d'affaires de la construction
charge d'affaires locabri (17 m € 70 pers.) charpente métallique / industrie déc. gestion de 18 puis 23 départements du nord ouest de la france ca > 2,7 € millions management de projets technico commerciaux, négociation, devis, gestion litiges comptables et sav développement du portefeuille clients. depuis , travail en soutien sur logiciel métier puis sur la réflexion de la mise en place nouvel erp ðè résultats évolution de 11 % du ca sur secteur ; plus grosse affaire de la société en (1 million €)
2008 - 2008 — Attaché commercial / Attachée commerciale en transport-logistique
commercial / timer matsport (2,5 m € 15 pers.) service et commerce matériel janv. fidélisation, entretiens du portefeuille clients négociations, devis, formations, gestion sav réflexion et réalisation de supports marketing et e marketing (site internet, catalogue ...), gestion informatique et chronométrage des épreuves de cyclisme professionnel (tour de france,...),
2007 - 2007
responsable produits rfid pygmalyon s.a. (3,5 m € 18 pers.) électronique fév. janv. gestion de la distribution de solutions rfid et du service chronométrage france, suisse et benelux, participation la politique commerciale et marketing globale de la filière rfid de la société, force de propositions en lien avec le bureau d'études, sur de nouveaux produits rfid et logiciels. ðè résultats 22 nouveaux événements contractés sur la période ; lancement nouveau produit dag 13x13

Langues

Français (maternelle)

Compétences

Compétences outils

- Entretien semi-directif
- ERP : Adonix X3, Navision Dynamics
- CAO/DAO : AutoCAD, Solid Edge, Google Sketch Up
- Pack Office, Photoshop, Réseau Windows

Compétences métier
COMMERCIAL
Analyse besoins / Découverte
Analyse résultats / Piloter
Négociation / Rentabilité
Plan d'action / Stratégie
Développement / Suivi

MANAGEMENT
Empathie / Ecoute
Gestion / Stratégie
Contrôler / Rendre compte
Leadership / Gestion stress
Facilitateur / Dynamique d'équipe

GESTION DE PROJETS
Participatif / Collaboration
Former / Responsabiliser
Autonomie / Pilotage
Analyse transverse
Créatif / Innovant

Loisirs

Loisirs : Lecture (policiers Suédois et Sc. Humaines), loisirs numériques, bricolage, cuisine,
Sports : Course à pied (ultra, marathon), Tennis ex 15/2, Sports de pleine nature
Voyages : Egypte, Jordanie, Maroc, Suède, ...
Secourisme : AFPS, CFAPSE, CFAPSR

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