

Né en 1979
69390 Millery
3 à 5 ans d'expérience
Réf : 1107191120



Responsable des ventes / charge d'affaires

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le 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 :

Chargé / Chargée d'affaires BTP

charge d'affaires yves cougnaud (230 m € 1 200 pers.) métallurgie / btp aujourd'hui entretien et développement portefeuille clients

2011 - 2011 :

Ingénieur / Ingénierie 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, ...), résultats mise en place erp microsoft dynamics navision et interface logiciel dao/devis métier

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 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. □ résultats 22 nouveaux événements contractés sur la période ; lancement nouveau produit dag 13x13

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Atouts et 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

Centres d'intérêts

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