Né en 1978
50460 Urville Nacqueville
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 1109230948

Cadre technico-commercial

Objectifs

- » Objectif: Rejoindre une société dynamique de sorte à valoriser mes acquis au travers d'un poste de Cadre Technico-commercial en partageant mes 7 années d'expériences de cadre technico-commercial.
Disponibilité : ASAP
Déplacements à l'étranger et monde

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France et étranger, dans le Bâtiment.

Formations

2003 Cadre commercial Franco-britannique
Osmose et la Chambre de commerce franco-britannique
2001 POST BTS commerce Marketing Lycée Sainte Ursule, Caen (14)
2000 DUT Biologie IUT de Caen (14)
1997 BAC STL Biochimie Lycée Jean Rostand (14)

Expériences professionnelles

2010
Durée Juin 2010 - novembre 2010 Aparta Hotel Sexta Avenida (Colombie) Activité Hôtel Fonction Gérant Taille de l'équipe 16 Missions : • Recrutement de l'équipe. • Mise en place du plan marketing. • Prospections et publicité.

2010
Durée 2004 - juin 2010 HITEC Activité SPECIALISTE DANS L'INSTRUMENTATION (EAU ET ASSAINISSEMENT) Fonction Responsable commercial Taille de l'équipe 4 personnes Missions : • Création du service commercial : Création du service, mise en place de tableaux de suivi, de base de données clients, analyses concurrentielles, informations sur le marché, veille. • Développement du marché existant : Suivi des clients existants (phoning et terrain), Prospection de nouveaux clients (mailing, phoning, salons), mis en place de contrats distributeurs / réseau de distributeurs/ revendeurs. • Prospection et développement pour les futurs produits : Analyse concurrentielle (produits, technologies, Prix) et proposer si possible un produits ou démarché un fabricant. • Mise en place de marketing mix: Prix, Remise selon les segments de marché, Plan publicité (avec retour d'information) avec le gérant et le responsable technique. • Négociation grand compte et international: Négociation contrats cadres avec la Saur, La Lyonnaise des Eaux ainsi que des partenaires Espagnols, Portugais , Grecs, Suisses et Indiens ainsi que nos distributeurs nationaux. • Management de l'équipe commercial : Mise en place d'objectifs quantitatifs et qualitatifs (Augmentation du Ca de 8% par an.), gestion en partie du budget de l'équipe, suivi des commerciaux et reporting au gérant.

2004
Durée 2004 QUADRA Activité SSII spécialisée dans la régie informatique et la pré-embauche Fonction Consultant Junior Taille de l'équipe 10 Missions : • Prospection : Des sociétés recherchant des profils spécifiques (phoning et terrain) et prospection de CV intéressants correspondant aux demandes possibles. • Entretien : Avec les DRH afin de connaître leur besoin et rencontrer nos potentiels intervenants. • Négociation et suivi : Négociation commerciale auprès des DRH ainsi qu'auprès de nos consultants avec suivi des contrats en

cours avec reporting à notre responsable

2004
2003 - 2004 ISOCOM Société pour l'aménagement de la maison (intérieur et extérieur) pour particuliers Commercial terrain 5 commerciaux et 10 personnes en télé prospection Missions : • Prospection : Phoning en soutien à notre équipe de prospection • Négociation commerciale : Rencontre avec les prospects afin de faire valider leurs projets en vente one-shoot

2003
Durée 2002 - 2003 GEISMAR Activité Leader dans le matériel pour la voie ferrée Fonction Cadre commercial Sédentaire junior Taille de l'équipe 5 commerciaux et 10 personnes en télé prospection Missions : • Entretien de la clientèle existante sur la Zone Afrique Anglophone • Prise en charge des devis et conseils techniques sur nos produits ou les choix techniques • Suivi de la commande et élaboration de cahier des charges pour les appels d'offre internationaux Durée Septembre 2001 - Janvier 2002 AIR LIQUIDE SANTE Activité Diagnostique et nettoyage dans la ventilation pour salles blanches Fonction Technicien de mesure Taille de l'équipe 4 techniciens de mesure et 10 personnes pour le nettoyage des conduites Missions : • Mesure bactériologiques et particulaires des salles opératoires dans les hôpitaux en France (déplacement et travail de nuit) • Rédaction et préconisation pour améliorer ou mettre aux normes les salles

Langues

- - Anglais opérationnel (Certificate English for Business Communication) , - Espagnol opérationnel - Allemand Scolaire parlé: scolaire / écrit: notions

Permis

B

Centres d'intérêts

- Paintball, Cuisine, Natation, Jardinage, livres de sciences fiction.
Projet de reprise d'hôtel en Colombie (Coordination d'équipes, veille marketing, gestion budgétaire)