INGENIEURE COMMERCIALE B to B

Né(e) en 1974 · 75020 PARIS · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 1205221358

Ma recherche

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

Formations

1995
negosup, groupe negocia /98
1992
lycée voltaire, paris
1992
iut paris /94

Expériences professionnelles

Visual merchandiser

media 6 installation (plv) /99 saint denis (93) deleguee commerciale missions prospection et suivi de clientèle, organisation et suivi des plannings de mise en place sur le territoire national, facturation… clients l'oréal parfumerie, lascad, pci et shiseido. objectifs/résultats ca généré pour la période 2 mf (soit 250 kf mensuels facturés)

Chef / Cheffe d'agence commerciale

centralis (routage md) le bourget (93) technico commerciale missions prospection et développement de portefeuille, gestion des opérations de clients existants (briefing, débriefing, logistique matériels et équipe), mise en place d'outils informatiques de suivi et suivi du bon déroulement de la prestation… clients agences de communication et annonceurs en ile de france (investir, dexia, ciel groupe sage, superdiet, quadratec, boussole bleue, adgency, completel, alliance, …) objectifs/résultats 150 kf mensuels, 180 kf réalisés en moyenne (soit 130% des objectifs)

Négociateur / Négociatrice de sites télécoms en téléphonie mobile

western telecom (téléphonie/ip) /02 paris 16eme ingenieure commerciale missions prospection et développement de portefeuille, analyse des besoins, établissement des propositions commerciales, négociation, suivi du bon déroulement de la prestation… clients pme/pmi département 93 (seine st denis) objectifs/résultats 50 kf mensuels, 59 kf réalisés en moyenne (soit 118% des objectifs)

Ingénieur chargé / Ingénieure chargée d'affaires du BTP

kinnarps (mobilier de bureau) /06 orgeval (78) ingenieure commerciale missions prospection et développement de portefeuille, analyse des besoins, étude des solutions d'aménagement, établissement des propositions commerciales, négociation, suivi … clients pme/pmi départements 93/95 et 92, grands comptes nationaux (adp, ratp, …) objectifs/résultats 700 k€ annuels, 850 k€ réalisés en moyenne (soit 122% des objectifs) référence françois bures, dir. marketing, 01 39 08 27 15

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant), Allemand (Courant)

Compétences

COMMERCIALES
ðü Prospection téléphonique et terrain,
ðü Prise de contacts, Analyse des besoins et Elaboration de propositions commerciales,
ðü Négociation avec décisionnaires à haut niveau,
ðü Organisation des équipes en interne afin de réaliser la prestation ou vente, Suivi et Fidélisation Clients.

DOMAINES
ðü Agencement espaces professionnels, Mobilier de bureau
ðü Téléphonie/Services IP
ðü Routage/Logistique du Marketing Direct
ðü Publicité sur le lieu de vente (PLV)
ðü Autres secteurs : Parapharmacies, Immobilier, …

INFORMATIQUE
ðü Microsoft Office
ðü Internet

Loisirs

Lecture, Cuisine, Activités avec les enfants.

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