

Né le 28/08/1973
8600 Dübendorf
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1208220927



Directeur commercial export

Ma recherche

Je recherche un CDI, dans toute la France, dans les Services Commerciaux.

Formations

9001 :

formations aq iso9001, amdec, management

2004 :

1998 :

1996 :

technico commercial export (tce vni) iut strasbourg sud

1995 :

dut génie mécanique productique (gmp) iut metz

1993 :

baccalauréat série e, sciences et technologies Iti la briquerie thionville

Expériences professionnelles

2012 - 2012 :

Directeur régional / Directrice régionale des ventes export

directeur commercial export ra siemens wallisellen (ch), 430000 personnes, ferroviaire, it, ocs, postes d'enclenchement, composants www.mobility.siemens.com □ direction et développement des activités export □ définition et réalisation de la stratégie commerciale produits/pays avec maison mère et filiales □ gestion d'équipe (3 senior account manager) et ressources projets (60 personnes) □ benchmarking, lobbying et promotion □ prévisions, p&l et reporting □ membre du comité de direction ra (rail automation) résultats augmentation du chiffre et opportunités d'affaire / de 37 54 mio € et de 326 667 mio €, développement de nouveaux pays, amélioration de la compétitivité

2010 - 2010 :

Superviseur automatien / Superviseuse automatienne

key account manager hirschmann automotive rankweil (at), personnes, mécatronique automobile, câbles et capteurs www.hirschmann automotive.com □ développement de l'activité rsa, psa, fiat et équipementiers □ direction d'équipe (2 personnes) et de projets □ management de l'innovation, benchmarking et marketing □ business plan, offres et reporting □ membre du comité de direction des activités résultats acquisition du compte fiat, 28 mio € de rfq, 3 produits innovants évolution changement des objectifs commerciaux et r&d

2009 - 2009 :

Ramp handler

key account manager hartmann exact schornbach (de), 400 personnes, mécatronique automobile, capteurs hall et sous ensembles www.hartmann exact.de □ développement des comptes rsa, psa, fiat et équipementiers □ analyses et stratégie □ gestion d'équipe (9 personnes) et de projets □ benchmarking, innovation et marketing □

business plan, achats, offres, contrats, réalisation, suivi des commandes et reporting résultats acquisition du compte rsa, 20 mio € de chiffre d'affaire supplémentaire, lancement de 3 produits innovants, réorganisation et recrutements évolution saturation de la capacité pour les 2 prochaines années

2006 - 2006 :

Planneur / Planteuse junior

président directeur général daifa group sas yutz (fr), 7 associés, plasturgie automobile et fibres naturelles, biocomposites, pièces et sous ensembles www.daifa.fr □ création et gestion d'entreprise (start up) □ construction d'une plateforme de développement et production de matériaux innovants □ coordination des programmes (60 personnes) avec sous traitants, équipementiers et constructeurs □ management de l'innovation, objectifs d'amélioration prix, poids et recyclage □ lobbying et communication résultats création d'entreprise, établissement de la plateforme r&d et production, 5 produits innovants, lancement des cultures de fibres naturelles sur 350ha évolution levée de fonds insuffisante

2001 - 2001 :

Ingénieur commercial / Ingénierie commerciale BTP

ingénieur technico commercial et market leader tubest groupe boa fère en tardenois (fr), 10000 personnes, tuyauteries métalliques flexibles www.tubest.info □ responsable des marchés transport, thermique, sidérurgie et armement □ développement des marchés export (40 distributeurs) □ direction d'équipe (2 personnes) et de projets □ établissement, négociation et suivi des offres résultats 1 mio € de chiffre d'affaire, développement du marché thermique évolution entrée sur le marché automobile 01. 03. query manager abn amro state street bank (lu) 07. 03. mission r&d et innovation johann borgers & nova institut (de) 03. 09. mission marketing meta technology (uk) 02. 10. instructeur en centre iec armée de terre 40°rt (fr) 01. 09. technico commercial auto distribution (fr) 04. 06. technicien en bureau d'étude usinor groupe arcelormittal (fr)

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Allemand (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Italien (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

Informatique : Excel, Power point, MS Project, Python et Réseaux

Permis

Permis A, Permis B, Permis C, Permis EB Classe 2

Centres d'intérêts

Sports et musique : Handball, ski, échecs, escalade, clarinette, piano
Hobbies : Innovations et environnement, communication internet