Ingenieur Commercial

Né(e) en 1967 · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1210090944

Objectif

* Ma formation commerciale supérieure (DESS Ingénieur Commercial) et mon goût d'entreprendre, renforcée par une maîtrise du cycle commercial complexe et de la négociation de haut niveau, par ma forte expérience en prospection (construction de portefeuille) et fidélisation, m'amène à vouloir être un acteur clé de votre entreprise

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat

Zone : Toute la France

Mobilité : sur toute la région

Rémunération : A étudier

Secteur : Ingénierie

Expériences professionnelles

01/2010 - 12/2011 — Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)

responsable commercial grand sud ouest cossilys21 janv 10 11 constructeur videosurveillance responsable commercial region aquitaine, midi pyrénées, poitou charentes, limousin, lr solution client/serveur videoprotection lecture de plaques, analyse vidéo, couplage contrôle d'accès secteurs industrie, banques, sites sensibles,tertiaire clients installateurs intégrateurs, télésurveilleurs, banques, industrie, tertiaire, collectivités mission réalisation offres (ao, courant..), développement ca, prescription be résultat 450 k€ objectif réalisé portefeuille affaires 1,8 m€ * mon expérience chez cossilys21 m'a amené sur la région grand sud ouest, proposer des solutions de vidéosurveillances en liaison avec l'interphonie, le contrôle d'accès, l'intrusion et la supervision, auprès d'installateurs nationaux, régionaux et gc pme pmi, dans les secteurs bancaire, tertiaire, industriel, collectivités et hospitalier sur appel d'offre ou en direct.

2009 - 2009 — Chef / Cheffe de rayon téléphonie

, responsable commercial grand sud ouest castel castel saumur responsable commercial region aquitaine, midi pyrénées, poitou charentes, limousin interphonie, controle d'acces, intrusion, supervision connexion ip telephonie, clients installateurs intégrateurs nationaux , industrie, tertiaire, armée, collectivités, santé mission réalisation offres (ao, courant..), développement ca, prescription be résultat 650 k€ objectif réalisé portefeuille affaires 2 m€ * mon expérience chez castel en home office, en tant que responsable commercial régional grand sud ouest,, m'a permis de développer la mise en place de solutions d'interphonie couplée contrôle d'accès intrusion, supervision auprès d'installateurs nationaux, régionaux, grands comptes, et bureaux d'études, sur appel d'offre ou en direct.

2007 - 2007 — Ingénieur technico-commercial / Ingénieure technico-commerciale en informatique

fév , fév responsable commercial aquitaine lr mp wirecom technologies ingenieur commercial regions aquitaine,languedoc roussillon, midi pyrénées gtb/gtc innovante automates/supervision multifonctions cvc, cfa cfo intrusion, alarmes, comptage, délestage… mission mise en place d'un réseau be et d'installateurs intégrateurs industrie, tertiaire résultat 300 k€ portefeuille 1,2 m€

2006 - 2006 — Ingénieur technico-commercial / Ingénieure technico-commerciale en affaires industrielles

responsable commercial base documentaire en ingénierie techniques de l'ingenieur base documentaire en ingénierie pour directeur ingénieur r/d/gp/gpao/pilotage grands comptes industriels zone aquitaine/charentes/ midi pyrenees mission prospection et développement du portefeuille existant. résultat 240 k€ objectifs réalisés.

1998 - 1998

ingenieur commercial solutions cao btp lrd mai 96 oct98 lrd ingénieur commercial solutions btp mission prospection et développement du segment de marché des applications cao/dao conception 3d réseaux novell et windows nt. résultat 97 350 k€. affaires en portefeuille 97 760 k€ responsable france produits solutions btp cad france mars 94 avril 96 cad france responsable produits solutions btp mission promouvoir les applicatifs métiers en valorisant les pôles de compétences niveau des revendeurs autocad par des agréments techniques et marketing. résultat 95 8,4 m€ (60% de hausse). 30 revendeurs agréés supplémentaires. cad france réseau national revendeurs, prescripteurs marketing/vente, agrément,

planification des actions de démonstrations, journée porte ouverte, salon, formation des revendeurs, hot line, paramétrages. repositionnement, élaboration de la documentation commerciale conducteur de travaux jean lefebvre, groupe desquenne et giral, viafrance sept87 mars 92 conducteur de travaux genie civil, tp technicien contrôle matériaux sur chantier et centrale jean lefebvre, groupe desquenne et giral, viafrance. management d'équipes de 10 30 personnes. ca de 2 3 m€/an. réalisation, de la budgétisation la réception, d'ouvrages gc, vrd et routiers.

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant)

Compétences

* COMPETENCES COMMERCIALES et MARKETING B to B Maîtrise du cycle commercial et de la négociation, Optimisation du circuit décisionnel Prospection, démonstration du produit/service , étude / conseil, financement Entreprises: Grands Comptes, Administrations, PME-PMI Tertiaire, Transport, Hôpitaux, Industrie, Collectivités Services DirecteurTechnique/Production/
Financier,

* MANAGEMENT, FINANCE-GESTION Marketing direct et industriel Négociation - Techniques de communication, AT, PNL, marketing téléphonique Management d'équipes BTP de 10 à 30 personnes. CA de 2 à 3 M€ /an. Etude de projet technique, suivi et contrôle

* INFORMATIQUE : Maîtrise Outils Microsoft Bureautique et Internet, CRM AUTOCAD + Applicatifs 3D Architecture, MNT, SIG, GED Méthode MERISE,SGBDR: ORACLE/SQL. OS : UNIX/AIX/WIN Management Télécom, Architectures réseaux: SNA

Loisirs

* Escalade, Velo, Photographie, Musique.

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