

Née le 12/04/1969
92100 Boulogne Billancourt
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1302242242



Responsable commerciale

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur la France avec une rémunération plus de 3000 euros, dans les Services Commerciaux.

Formations

2011 :

module master validé information comptable finance et management cnam

1992 :

management d'un réseau de ventes indirectes cegos/ 6 sessions de 3 jours

1990 :

diplômée de l'école des dirigeants et créateurs d'entreprise edc paris la défense

Expériences professionnelles

2012 - 2012 :

Ingénieur / Ingénieure en automatismes en industrie

depuis / en poste honeywell building solutions automatismes industriels régulation 130 000 pers (ca 37 \$ mrds nyse) key account manager solutions et produits de régulation cvc, détection intrusion et incendie en intégration de systèmes de gestion du bâtiment gtb /gtc sur ip et solutions énergétiques • développement clients grands comptes • soutien transverses aux équipes de ventes en local • travail en mode projet avec les équipes techniques d'ingénierie • prescription des solutions auprès des bureaux d'études

1999 - 1999 :

Chargé / Chargée d'acquisition online

perkinelmer analytical life & sciences industrie et service pour la recherche (ca 2 \$ mrds nyse) (rachat de c&assl) business development manager france france & benelux division onesource vente de solutions gestion de maintenance facility management • ventes et transformation de solutions de services, allant de l'assistance technique l'optimisation financière • mise en place et fidélisation de partenariats stratégiques • négociation des accords cadres globaux auprès des directions achats groupe et référencement, commandes de 300 k€ et > 3 m€ • prise en charge des engagements contractuels dans des conditions de services optimales • déploiement d'outils de mesure et kpis, 90% du portefeuille fidélisé • reporting trimestriels (won/ lost/swot, axes stratégiques...) • management transversal (ingénieur, équipe support clients, services maintenance, oem) réalisation de 140% des objectifs et 120% des objectifs , croissance de 25 collaborateurs, doublement du ca en 4 ans > 5m€ 10m€ / an ouverture et fidélisation de clients clés rhodia, sanofi, l'oreal, gsk, bayer, psa, ipsen, solvay...

1998 - 1998 :

Commercial / Commerciale grands comptes et entreprises

france télécom systèmes d'entreprises ingénieur d'affaires division grands comptes secteur public commercialisation de conseil et technologie télécom voix et données • développement de business croisé avec des partenaires stratégiques • stratégie et développement de l'activité commerciale secteur public • commercialisation de l'offre it réseaux et pabx clients clés secteur public caf, cnam, ministère

1995 - 1995 :

Ingénieur / Ingénieure de promotion des ventes

ronéo/riso kagaku ingénieur commerciale chef de groupe distributeur national en reprographie leader mondial en dupli copieurs digitaux • développement et fidélisation d'un portefeuille existant ronéo • lancement de la force de vente directe de riso, création d'un portefeuille de 60 nouveaux clients sur un marché de niche, démonstration technique réalisation 120% des objectifs • construction financière et technique des propositions financières (leasing/location) • organisation d'un teambuilding avec les chefs produits et marketing meilleurs résultats en des ventes nationales ronéo ca augmenté de 22% en une année clients clés collectivités territoriales, locales, universités, ce, hôpitaux, cliniques

Langues

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

Atouts et compétences

-Vente de services et produits auprès de Grands comptes, PME/PMI, et distributeurs/Grossistes
Pilotage d'offres intégrant la participation de partenaires commerciaux, négociation clés.

-Mise en oeuvre de la stratégie de développement commercial
Fidélisation des acteurs du marché

-Pilotage du marketing opérationnel et des synergies organisationnelles
Gestion et animation de réseaux distributeurs
Gestion de projet en cycle long complexe et stratégique

Permis

Permis Permis B