

Née le 07/02/1975
75013 Paris
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1306252113



Responsable commerciale & marketing

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France avec une rémunération entre 2500 et 3000 euros, dans le Bâtiment.

Expériences professionnelles

2012 - 2012 :

Analyste décisionnel - Business Intelligence

chef de projet marketing stratégique et développement commercial imnet éditeur/intégrateur de solutions de ged, de grc et conseil en organisation bpm • audit de la stratégie marketing et commerciale de la société • définition de l'identité du produit ged marketing mix • remise niveau des outils marketing (tableaux de bord de suivi, site internet, fiches produits...) • veille concurrentielle et technologique pour la définition des nouvelles offres

2010 - 2010 :

Ingénieur chargé / Ingénierie chargée d'affaires du BTP

responsable commercial ile de france bureau d'études spécialiste de la haute performance énergétique • prospection et développement commercial pour la nouvelle agence de paris • responsabilité du marché commerce/industrie et interlocuteur privilégié pour les architectes • pilotage des projets et gestion des équipes moe/moa suivi financier des projets (± 300 k€)

2008 - 2008 :

Chargé / Chargée de mission eaux pluviales

responsable commercial et marketing / zone est et grand ouest fullflow gestion siphoides des eaux pluviales conception et installation • analyse des besoins et gestion amont des projets avec les équipes des entreprises go/couverture/plomberie/sprinklage • suivi de la rédaction de la proposition de solutions et chiffrage des travaux avec le be. • mise en place d'un outil de reporting (crm) pour le suivi des affaires en cours/ciblées/potentiels

2006 - 2006 :

Directeur / Directrice de Grande Surface Spécialisée -GSS-

responsable approvisionnements saint gobain distribution bâtiment la plateforme du bâtiment, négocie de matériaux pour le btp • création de la fonction approvisionnements • mise en place d'un système de contrôle mrp (material requirements planning) sous sap • réduction de 60% des ruptures de stock

2002 - 2002 :

Façadier / Façadière itéiste

technico commercial façades rapportées terreal production de matériaux de construction en terre cuite • planification et réalisation des actions marketing, études de marché et veille concurrentielle • développement d'un réseau de 12 agents/4 prescripteurs, recrutement et formation de 5 partenaires installateurs

Langues

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

Atouts et compétences

Animation et développement d'équipes - Management direct et gestion d'équipe projet - Sens de l'engagement et de

l'initiative - Pilotage de projets, élaboration de budgets prévisionnels, analyse financière

Permis

Permis Permis B

Centres d'intérêts

Elevage de chats