Ingénieur commercial réseaux télécom

31700 Blagnac · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 1309191538

Objectif

Réalisation de projets d'intégration technique et développement commercial en région toulousaine.

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Ingénierie

Expériences professionnelles

2011 - 2011 — Ingénieur / Ingénieure systèmes et réseaux des territoires connectés

groupe gdf suez, cofely ineo, intégrateur réseaux/télécom, toulouse ingénieur commercial grands comptes réalisations • gain de projets d'installation en marchés publics, coordination bet ca 300k€, marge 20% • gains de projets d'installation de solutions de sécurité et stockage ca 150k€, marge 20% • dépassement de l'objectif vente de services de 25%

2009 - 2011 — Marketeur / Marketeuse réseaux de télécoms

groupe up networks, intégrateur réseaux/télécom, toulouse chef d'agence réalisations • création d'une nouvelle agence d'installation réseaux et télécom toulouse • gain de projets d'installation, marchés publics, coordination bet ca 150k€, marge 20% • travaux courants forts et faibles, en midi pyrénées, pour les enseignes relay h, king jouet, grande récré, go sport, feu vert collaboration de 2 ans avec brunet, service multisites

2007 - 2009 — Opérateur / Opératrice PC de télésurveillance autoroutière

groupe jp fauché, automatisme industriel, toulouse responsable du département ip systems, ingénieur d'affaires comptes industriels, réalisations • câblage informatique du nouveau casino barrière de toulouse, entreprise générale bouygues construction, 2 000 points câblés. • installation des contrôles d'accès pour sogeti high tech toulouse, entreprise générale cassin tp, mise en place des barrières automatiques • travaux courants forts et faibles, en midi pyrénées, pour les enseignes relay h, king jouet, grande récré, go sport, feu vert collaboration de 2 ans avec brunet, service multisites. • mission de consulting traçabilité des engins de chantier mobiles pour airbus, toulouse audit, sourcing, et matrice technique du cahier des charges. budget du projet 800k€ • développement d'un nouveau département solutions ip et traçabilité en environnement industriel sur toulouse

1991 - 2006 — Chef / Cheffe de projet maîtrise d'œuvre informatique

groupe vinci, axians, intégrateur réseaux/télécom, paris chef d'agence réalisations • développement d'un département offre globale pme en idf en .optimisation des offres pme matra .croissance en de 30%, et développement du ca 2m€. • recrutements (12 en , 36 en) et renforcement de la formation (15% de la masse salariale).maîtrise des accroissements d'activité et des évolutions technologiques; développement d'un pôle d'expertise technique national reconnu. chargé d'affaires réalisations • câblage informatique du nouveau siège de la société générale, la défense, promoteur sari, entreprise générale vinci construction ; 13 000 points câblés • câblage informatique de l'usine valeo, angers ; 500 points câblés • câblage informatique et électrique, aménagement de plateaux de bureau en coordination avec l'entreprise de cloisonnement, bet amadeus consultants, groupe kpmg .

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant), Espagnol (courant)

Compétences

Management de projets
• Veille technologique et commerciale
• Accompagnement commercial des projets

• Réalisation autonome de devis tertiaires
• Gestion et suivi opérationnel des projets
o Élaboration et suivi du projet en adéquation avec le cahier des charges validé par le client.
o Suivi des équipes et l'avancement du projet et contrôle du bon déroulement de la prestation
o Optimisation des achats : sourcing, négociation, sélection, contrôle de conformité
o Qualification et suivi des sous-traitants.
o Suivi de l'affaire sur le plan administratif et financier (relances, facturation...).

Développement commercial :
• Définition des cibles commerciales et des moyens à mettre en oeuvre pour prospecter
• Activité de prospection commerciale, identification des contacts, réponses aux appels d'offres
• Négociation commerciale pour déterminer la meilleure offre et acte de vente
• Identification des donneurs d'ordre Second OEuvre
• Création de relationnel durable avec les prescripteurs BET et Maitrise d'OEuvre
• Développement de nouvelles offres technologiques et de services pour les entreprises
• Suivi et développement des comptes existants : fidéliser et diversifier sur l'offre de l'entreprise
• Direction commerciale

Management de centres de profits
• Création de nouvelle agence : implantation, et présentation aux prescripteurs locaux
• Élaboration du budget annuel et fixation des prévisions d'investissement à court et moyen termes.
•”f—† F–öâ WB 6öçG/FÆR FR Æ .– Æ—6 F–öâ FW2 ö&¦V7F–g2 FR &VçF &–Æ—N’ suivi d'indicateurs de performanc
(mensuels, trimestriels...)
• maîtrise des charges, établissement des budgets, suivi de l'évolution du chiffre d'affaires.
• Réalisation d'un reporting régulier sur les résultats de l'agence auprès de la direction générale.
• Recrutement et formation des collaborateurs : chargés d'affaires, conducteurs de travaux, et chefs de
chantier...
• Pilotage des relations sociales au sein de l'agence : CE, DP, CHSCT...

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