

Né en 1985  
**13006 Marseille**  
**5 à 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1407031054**

## Ingénieur d'affaires

### Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région PACA, dans le Bâtiment.

### Formations

#### 2013 :

14 mcs ingénierie d'affaires kedge business school, groupe euromed management

#### 2012 :

13 master 1 "sciences du management" institut des administrations et des entreprises

#### 2011 :

12 licence professionnelle comptabilité et gestion institut des administrations et des entreprises

#### 2007 :

10 bts management des unités commerciales emage

### Expériences professionnelles

#### 09/2013 :

**Ingénieur commercial / Ingénierie commerciale BTP**

ingénieur d'affaires b2b alteo (ex pechiney) industrie chimique gardanne (en alternance). business development recherche de nouveaux distributeurs (secteur europe de l'est, asie) visites d'industries en république tchèque, entretiens techniques, négociations d'affaires (+192 % d'exportations), ouverture de nouveaux grands comptes, implémentation du yield management dans la gestion des ventes, revenue management dans la gestion des stocks.

#### 2013 - 2013 :

**Coordinateur / Coordinatrice de travaux TCE**

assistant ingénieur planning et contrôle des coûts de projet areva sgn projet comurhex site nucléaire de tricastin. suivi des coûts matériels et travaux et d'ingénierie d'un lot (outil hypérion, sap, excel), aide la réalisation de tableaux de synthèse pour le client, interface entre les différents intervenants du projet (planning, achat, ordonnancement), immersion et compréhension de la gestion d'un projet haute technicité.

#### 2012 - 2012 :

**Assistant / Assistante comptable**

assistant comptable cabinet d'expertise comptable monexpert la crau. comptabilité, vérification des saisies, lecture de bilans, création de budgets prévisionnels.

#### 2009 - 2009 :

**Attaché commercial / Attachée commerciale tourisme**

attaché commercial b2b et b2c celenya hôtel 2 étoiles toulon. (cdi) développement du ca prospection et évaluation de nouvelles opportunités commerciales. négociation de partenariat avec les centrales de réservation

(booking, expedia, lastminute) contrôle et pilotage des performances. management d'équipe (6 salariés) et supervision de projet d'agrandissement de la capacité d'accueil. yield management via les centrales de réservation

## **2007 - 2007 :**

### **Employé / Employée de rayon bricolage**

responsable comptoir b2b anconetti distributeur de matériel pour les professionnels du bâtiment le lavandou (en alternance). gestion des stocks et des ventes. responsable d'équipe (2 vendeurs magasiniers), organisation des plannings. conseil clients, réalisation de devis.

## **Langues**

---

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

## **Permis**

---

Permis Permis B + véhicule

## **Centres d'intérêts**

---

Vie associative ; Mission humanitaire Guinée 2014 (trésorier)