

Né en 1969
64320 Idron
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1409271845

Ingénieur technico commercial

Objectifs

Ayant acquis une grande expérience commerciale et une très bonne connaissance de la vente de produits techniques auprés des professionnels, j'ai à plusieurs reprises eu l'occasion de mener des négociations commerciales, développer mon C.A., de manager des collaborateurs et de gérer des budgets. Organisé, rigoureux et autonome, mes qualités relationnelles tournées vers la satisfaction client et mon goût du challenge me permettront d'intégrer rapidement votre équipe et d'atteindre des objectifs ambitieux.

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans l'Ingénierie.

Formations

2013 :
bachelor management de la relation client (cge) vae en cours

1990 :
92 ecole des délégués médicaux de la faculté libre de lille ii. (diplômé). niveau iii

1988 :
90 pcem 1 la faculté de médecine de paris ouest. (admis)

1987 :
88 baccalauréat série d lycée marcel roby saint germain en laye.

Expériences professionnelles

05/2014 - 06/2014 :
Formateur / Formatrice commerce vente
enseignant vente marketing gestion lycée ustaritz (première, terminale et b.t.s.)

06/2008 - 04/2014 :
Technicien / Technicienne d'intervention en froid commercial et climatisation
ingénieur technico commercial ajtech (fabricant pompes chaleur) responsable secteur sud ouest (aquitaine + midi pyrénées) fidélisation et développement de la clientèle grands comptes, distributeurs, installateurs, et donneurs d'ordres négociation des accords annuels formation technique des stations techniques agréées. accompagnement technique dans le dimensionnement mise en service des installations gestion des litiges et suivi des paiements. management d'une assistante commerciale itinérante et de 2 a.d.v. élaboration de budget, de plans d'actions et reporting.

07/2005 - 06/2008 :

Commercial vendeur / Commerciale vendeuse d'espaces publicitaires

technico commercial brossette (distribution second oeuvre bâtiment) secteur 64 et 40 fidélisation et développement clientèle professionnelle du bâtiment principalement second oeuvre. animation et gestion point de vente satellite d'oloron management d'une équipe constituée de vendeur comptoir, vendeur expo et préparateur de commande

2003 - 06/2005 :

Directeur / Directrice d'agence locale du pôle emploi

chargé de mission induspole (association de chefs d'entreprise du béarn) commercial recherche de nouveaux membres et vente d'espaces publicitaires recrutement dans le cadre du gle côté basque et pour le compte des adhérents. recherche de candidats, présélection, entretiens de recrutement. principaux clients lur berry, bmv transports, ets. migne, roskoplast... communication réalisation, mise en page et animation du mensuel induspol info (ex.)

01/2001 - 03/2003 :

Vendeur / Vendeuse en matériel médical, paramédical

technico commercial anconetti (distribution second oeuvre bâtiment) secteur 64 et 40. fidélisation et développement clientèle professionnelle du bâtiment principalement second oeuvre. lancement de la marque fujitsu climatisation. délégué médical pour les laboratoires glaxo wellcome sur 40 et 33. commercialisation de medicaments auprès des médecins généralistes et spécialistes villes et hospitaliers. négociation des prix et volumes annuels avec les pharmacies hospitalières et suivi des objectifs. vente des produits conseils et suivi des ventes auprès des pharmacies.

Langues

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

Centres d'intérêts

Sport : Basket (entraîneur-joueur ISV), Golf

Violon : Prix du conservatoire de St. Germain en Laye.