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, sur toute la région Aquitaine, dans l'Ingénierie, les Services Commerciaux.

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 à la faculté de Médecine de PARIS OUEST. (admis)
1987-88 : Baccalauréat série D au lycée Marcel ROBY à Saint-Germain-en-Laye.

Expériences professionnelles

Mai 2014-Juin 2014
Enseignant VENTE-MARKETING-GESTION lycée Ustaritz (Première, Terminale et B.T.S.)

Juin 2008-Avril 2014
Ingénieur Technico commercial AJTECH (fabricant pompes à 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. Elaboration de budget, de plans d'actions et reporting.

Juillet 2005-Juin 2008
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

Sept. 2003-juin 2005
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 côte 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 (1000 ex.)

Janvier 2001-Mars 2003
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. Juin 1993 -Octobre 2000 : 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

- Anglais / Allemand parlé: scolaire / écrit: notions

Centres d'intérêts

- Sport : Basket (entraineur-joueur ISV), Golf
Violon : Prix du conservatoire de St. Germain en Laye.