Responsable Des Ventes Sig & Mobile Mapping / Expert It & Geodata

75015 Paris · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1602240714

Ma recherche

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

Formations

2001

' cesci (3eme cycle) master en négociation commerciale internationale

1990

' lincoln international business school mas ter commerce international & marketing.

' mindmapping, approches grands comptes, pnl, dé veloppement personnel, présentation en public.

Expériences professionnelles

2005 - 2005 — Ingénieur / Ingénieure de promotion des ventes

ingénieur commercial société esri france leader des systèmes d'informations géographiques (sig) 34 m€ et plus de 150 000 utilisateurs en france ð· négociation et conclusion des ventes de données au près de grands comptes, ð· rédaction de cahier des charges et réponses aux appels d'offres, ð· gestion et évolution des offres, ð· accompagnement transversal des forces commerciales dans la démarche de vente sur les aspects contenus géographiques . résultats accroissement des ventes (de 900 k€ en 4,2 m€ en) et de la marge brute dégagée (+23%) via le maintien d'une expertise sur la donnée géographique et la maitrise du cycle de vente la signature de l'affaire

2004 - 2005 — Ingénieur / Ingénieure technico-commercial(e) IT

responsable commercial société urbica ingénieurie ssii spécialisée en traitement de l'information 1,3 m€ 128 clients ð· prospection avec mise en place d'un plan d'actions commerciales et marketing, création d'une bdd client/prospect, ð· elaboration des projets, supervision du démarrage, sui vi des affaires et reporting d'activité, ð· pilotage des ressources internes affectées aux affaires. résultats organisation et structuration de la politique commerciale et marketing résultats ca architectes et géomètres +18% sur un an.

2001 - 2003 — Vendeur / Vendeuse en informatique

partner channel manager société geoconcept editeur de logiciels sig .7,2 m€ clients 223 000 licences vendues ð· prospection , négociation et conclusion des ventes de solutions auprès des comptes intégrateurs et éditeurs de solutions logicielles, ð· elaboration, suivi et mise en place des contrats de dis tribution (technologie, données, oem), ð· interface avec la force de vente directe, ð· mise en place d'un programme partenaire, animation du réseau de revendeurs, pilotage de la stratégie com merciale des ventes indirectes, ð· participation l'élaboration des plans marketing et communication (ateliers, conférences, petits déjeu ners). résultats structuration du service partenariat et augmentation du ca des ventes indirectes france (27% du ca de la société, +23% de progression sur l'exercice).

Garde républicain / Garde républicaine

gendarmerie nationale 750 k€ mediapost 128 k€ ministère du développement durable 179 k€ ; thales 3ds 80 k€ ministère de la défense 228 k€ ; amaury sport organisation 124 k€ orange 448 k€ /bouyguestel 400 k€ la poste 291 k€ /mindef 227 k€ ima 368 k€ / allianz global assistance 154 k€ ministère de l'intérieur 228 k€ ; sncf réseau 127 k€ mindef 363 k€ / carrefour 94 k€

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant)

Compétences

Management de Grands Comptes
Expertise dans la commercialisation de données et de solutions SIG.
'¨Négociation commerciale et contractuelle
'¨Mise en place et développement de partenariats,
'¨Elaboration d'offres produits/services,
'¨Animation de sessions thématiques et conférences (Club Défense, forums SIG, EO summit, ...) et webinaires.
'¨blogeur: france-geodata.
'¨Salesforce, CEGID, Pack Office MS

Loisirs

'BThéâtre, écriture de scénarios, réalisation de courts métrages,
'BBoxe française, football

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