Ingenieur D'affaires

95000 Cergy · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 1606290731

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : pas de mobilité
Rémunération : a étudier
Secteur : Ingénierie

Formations

2016
master 2 professionnel ingénierie d'affaires en hautes technologies euridis business school paris
2015
master 1 economie et gestion science du management université de cergy pontoise 95
2014
licence professionnelle management et gestion commerciale (mention bien)
2010
bts négociation et relation client lycée alfred kastler cergy 95

Expériences professionnelles

2015 - 2016 — Ingénieur / Ingénieure de promotion des ventes

ingénieur d'affaires secteur public education et recherche microsoft france ðü prospection d'une clientèle composée d'universités, d'écoles supérieures et de centres de recherche ðü vente de solutions (licensing, cloud, devices) ðü développement des clients existants ðü réalisation de business plan par quarter ðü mise en place de plan d'action pour conquérir de nouveaux business ðü mise jour du microsoft dynamics crm ðü démonstration de produit (plateforme e learning microsoft)

2013 - 2013 — Cadre de la protection des forces

protection civile fédération nationale française 95

2013 - 2014 — Ingénieur / Ingénieure technico-commercial(e) IT

commercial stagiaire informatique ig conseils 95 ðü prospection d'une clientèle de pme ðü développement du portefeuille client ðü fidélisation de la clientèle ðü création d'offres commerciales (sage, cegid, ebp, oodrive) ðü création de newsletters

2010 - 2010 — Arbitre professionnel / Professionnelle de discipline sportive

membre actif de l'association agir pour réussir (agpr) cergy (95) depuis arbitrage national de football federation francaise de football

2010 - 2013 — Ingénieur commercial / Ingénieure commerciale BTP

commercial (34 mois) würth france secteur 95 ðü mise jour des bases de données ðü vente d'une large gamme de produit de fixation, d'outillage ðü elaboration de fichiers prospects ðü suivi d'un portefeuille clients ðü prospection et fidélisation d'une clientèle de pme pmi et artisans ðü détection des besoins clients résultats objectifs ca dépassé de + de 32 %, 115 nouveaux clients

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant), Arabe (courant)

Compétences

ðü Prospection d'une clientèle composée d'universités, d'écoles supérieures et de centres de recherche
ðü Vente de solutions (Licensing, cloud, devices)
ðü Développement des clients existants
ðü Réalisation de business plan par Quarter
ðü Mise en place de plan d'action pour conquérir de nouveaux business

ðü Mise à jour du Microsoft Dynamics CRM
ðü Démonstration de produit (Plateforme e-learning Microsoft)
ðü Prospection d'une clientèle de PME
ðü Développement du portefeuille client
ðü Fidélisation de la clientèle
ðü Création d'offres commerciales (Sage, Cegid, Ebp, Oodrive)
ðü Création de newsletters
ðü Mise à jour des bases de données
ðü Vente d'une large gamme de produit de fixation, d'outillage
ðü Elaboration de fichiers prospects

Informatique : Certifié Pack office, Internet,
CRM dynamics, SharePoint, Outlook, Sage, EBP.

Permis

A et B

Loisirs

Course à pied, natation, football,
vie associative

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