75016 Paris
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1703121836

Ingénieur export

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans l'Ingénierie.

Formations

Formation : Règles de conception et de fonctionnement des carrefours à feux en Module 1 (Règles générales applicables à la conception d'un carrefour à feux) et Module 2 (Approfondissement règles et normes applicables aux carrefours à feux)
Ecole des Ponts - Paris (75)
2004
Diploma di Tecnica e Pratica Aziendale en Chambre de Commerce Italienne de Paris / Succursale de Lyon
Ecole PIGIER Formation & Entreprise - Lyon (69)
1987
BTS en Action Commerciale
Ecole PIGIER - Lyon (69)
1986
Baccalauréat de Technicien en G3
Lycée LAMARTINE - Mâcon (71)
1984

Expériences professionnelles

Juin 2010 - actuellement
Ingénieur export, Responsable commercial Afrique AXIMUM Produits Electroniques, Groupe COLAS, Groupe BOUYGUES - Nanterre (92) essentiellement Maroc, Guinées, Côte d'Ivoire, RDC, Sénégal, Mali, Burkina Faso, Togo, Bénin, Cameroun, Gabon, Congo), Benelux, Allemagne, Suisse & Italie - Systèmes Urbains et Routiers - Vente de systèmes complets (feux, bornes, barrières,) - Réponses commerciales et techniques aux appels d'offres et consultations - Sélection des marchés porteurs, recherche du potentiel et des opportunités - Achat de produits complémentaires auprès de fournisseurs et sous-traitants - Accroissement des ententes locales pour une présence reconnue et efficace - Maîtrise des projets et de leurs avancements, concertation avec les autorités - Intégration en amont des technicités brevetées pour favoriser les affaires - Participation aux évolutions rapides d'infrastructures - Fidélisation des clients et partenaires, augmentation des parts de marché

Avril 2010 - juin 2010
Responsable commercial Afrique, Benelux, Suisse, Grèce SAGEMCOM - Rueil-Malmaison (92) - Systèmes Routiers - Renforcement des partenariats existants et création de nouveaux contacts - Audits terrain en accord avec les ministères et/ou partenaires privés - Proposition de solutions adaptées, développement du chiffre d'affaires

Mai 2005 - mars 2010
Cadre commercial SAGEM COMMUNICATIONS, Groupe SAFRAN - Paris (75) - Feux & Bornes - Responsabilité commerciale secteur Afrique & Benelux - Prospection sur site, détection des besoins, réalisation de partenariats locaux - Orientation des cahiers des charges feux de carrefours et bornes escamotables - Evaluation concurrentielle, réponses aux consultations, vente de matériel - Sécurisation des paiements, coordination commande-paiement-livraison

Juin 1996 - avril 2005
Technico-commercial région (France) SAGEM - Cergy (95) - Signalisation Routière - Suivi commercial depuis le Siège en binôme avec l'agent terrain - Déplacements ponctuels sur zone, analyse technique, définition des prix - Réponses aux appels d'offres pour les feux tricolores - Encadrement du suivi des commandes en collaboration avec le service ADV

Avril 1989 - mai 1996
Technico-commercial SILEC - Paris (75) - Signalisation Lumineuse Tricolore - Etude des courants de vente (par gamme & typologie) des feux routiers - Responsabilité des statistiques, actualisation des tarifs par famille de produits - Elaboration et mise à jour du catalogue de signalisation lumineuse tricolore SERVICE MILITAIRE
Pays de service militaire: FR Branche: Gendarmerie Nationale Rang: Réserviste

Langues

- Italien (B1) : bonnes notions, Anglais (A2) : notions parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

- Vente de systèmes complets (feux, bornes, barrières,)
- Réponses commerciales et techniques aux appels d'offres et consultations
- Sélection des marchés porteurs, recherche du potentiel et des opportunités
- Achat de produits complémentaires auprès de fournisseurs et sous-traitants
- Accroissement des ententes locales pour une présence reconnue et efficace
- Maîtrise des projets et de leurs avancements, concertation avec les autorités
- Intégration en amont des technicités brevetées pour favoriser les affaires
- Participation aux évolutions rapides d'infrastructures
- Fidélisation des clients et partenaires, augmentation des parts de marché
- Prospection sur site, détection des besoins, réalisation de partenariats locaux
- Orientation des cahiers des charges feux de carrefours et bornes escamotables
- Evaluation concurrentielle, réponses aux consultations, vente de matériel
- Sécurisation des paiements, coordination commande-paiement-livraison (Expert)