RESPONSABLE EXPORT

75011 Paris · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 1711290601

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : pas de mobilité
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2009
. paris, france.
2008
• universidad de belgrano. buenos aires, argentine.
2006
• san francisco state university. san francisco, etats unis

Expériences professionnelles

2017 - à ce jour — Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)

area sales manager western europe hid global (assa abloy) solutions d'identités sécurisées. suresnes, france. développement des ventes oems, intégrateurs et distributeurs en france et benelux gestion des comptes existants (portefeuille de 30 clients pour ca de 6,125 m€). prise en charge, suivi et négociation des projets liés aux global accounts sur zone emea. animation du réseau de distributeurs et prescription auprès des revendeurs indirects. mise en place du plan d'action et des objectifs annuels, analyse et reporting des résultats. définition des politiques de prix et avantages clients selon les statuts et performances. identification de nouveaux partenaires et recommandation de sociétés cibles l'achat.

2013 - 2016 — Négociateur / Négociatrice salle des marchés

ingenieur des ventes grands projets kone ascenseurs et escaliers mécaniques. asnières, france vente d'équipements neufs, projets forte valeur ajoutée en cycles de ventes complexes réponse aux appels d'offres / contrats cadres (500k€ 9m€), négociation commerciale et enregistrement des commandes (top performer ca 8,2m€ / 148% de l'objectif). elaboration des dossiers techniques et des soutenances avec le bureau d'études interne. gestion grands comptes (bouygues, besix, vinci, eiffage, nexity, ratp, unibail, …). rencontre des architectes et bet pour assurer la prescription en phase de conception. pilotage des partenariats stratégiques et identification des projets prioritaires pour la bu. legal review / risk assessment avec le siège en finlande pour major projects (> 3m€). veille active sur le marché et la concurrence, reporting des opportunités dans le crm. support technique, gestion de projet et suivi des livraisons / installations sur chantier

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant), Espagnol (Courant)

Compétences

-Développement Commercial et Marketing
-Vente d'équipements
-Gestion des comptes existants (portefeuille de 30 clients pour CA de 6,125 M€).
-Prise en charge, suivi et négociation des projets liés aux Global Accounts sur zone EMEA.
-Animation du réseau de distributeurs et prescription auprès des revendeurs indirects.
-Mise en place du plan d'action et des objectifs annuels, analyse et reporting des résultats.
-Définition des politiques de prix et avantages clients selon les statuts et performances.
-Identification de nouveaux partenaires et recommandation de sociétés cibles à l'achat.

Informatique
• Environnements Microsoft et Apple.
• Interfaces SAP.
• CRM (Salesforce.com, Podio).
• Graphisme (Illustrator, DreamWeaver, AutoCad).

Loisirs

Sports : Course à pied, Arts Martiaux, Ski et Football. Voyages : Mai - Août 2013 : Voyage sac à dos en Asie du Sud-Est.
Autres : IT, Biomimétisme, Construction Durable et Design. 2015 : Ascension volcan Cayambe, Equateur (Altitude 5790m).

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