

Soufyane B. - Né
69 Lyon
6 ans d'expérience
Réf : 1906240844



Attaché commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Rhone Alpes, dans les Services Commerciaux.

Formations

2016 : Bac +5 à Ecole Supérieure De Commerce IDRAC sur Paris
Master 2 Management de la Fonction Commerciale et Ingénierie d'Affaires

2014 : Bac à Ecole Supérieure De Commerce IDRAC sur Lyon
BACHELOR Marketing et Négociation industrielle

2013 : Bac +2 à Lycée Beauregard Montbrison sur Montbrison
BTS Technico-commercial Services et biens industriels

2011 : Bac à Lycée Beauregard Montbrison sur Montbrison
Baccalauréat Professionnel Maintenance des Equipements Industriels

Expériences professionnelles

03/2017 - 2018 :

Cadre commercial chez Multipond Wägetechnik Gmbh sur Lyon

Promouvoir la technologie de pesage, de dosage et de lignes d'emballage complètes Multipond , chez les clients et prospects sur les régions : Nord Pas-de-Calais, Picardie, Bourgogne, Franche Comté, Alsace, Lorraine, Champagne-Ardenne, Rhône-Alpes, Provence-Alpes Côte d'azur, Languedoc Roussillon

09/2013 - 2017 :

Attaché commercial junior chez Amada Sa (machines-outils) sur Paris

-Promouvoir les produits AMADA auprès des clients et prospects dans les départements 54, 55, 57, 88, 67, 68, 08.

-Gestion d'un portefeuille clients / prospects

-Organisation événements internes

-Mise en place plans d'actions marketing

2012 - 2012 :

Attaché commercial chez Eht Gmbh (machines-outils) - Fribourg, Allemagne

-Création d'une veille technologique et commerciale

-création d'une base de données nouveaux contacts

-Prospection téléphonique

-Mise en place d'une étude de marché

2011 - 2011 :

Technicien de maintenance chez Entreprises Roannaise

Maintenance préventive : Créer et suivre des modes opératoires de maintenance.

Dépannages : Réparations d'urgence, gérer des situations critiques.
Connaissances mécaniques : Interventions sur des moteurs, installations

Logiciels

Office

Atouts et compétences

- Gestion d'un portefeuille clients / prospects
- Organisation événements internes
- Mise en place plans d'actions marketing
- Création d'une veille technologique et commerciale
- création d'une base de données nouveaux contacts
- Prospection téléphonique
- Mise en place d'une étude de marché

Centres d'intérêts

Sport : Football, Athlétisme, Ski