Ingénieur d’affaires produits techniques et/ou Solutions complexes

91700 Sainte Geneviève des Bois · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2006270739

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Expériences professionnelles

2019-01-01 - 2020-02-29 — Ingénieur commercial en Matériel pédagogique pour l’Education Nationale

Développer la relation avec les partenaires distributeurs, mise en place des réponses et procédures de réponses aux demandes de devis, progression du CA de 35% mensuel depuis Mars 2019.

2017-06-01 - 2018-01-31 — Ingénieur commercial en flux documentaire et Gestion électronique des documents

Proposer les produits bureautiques Canon, gestion d'impression et gestion de l’information documentaire.

2016-11-01 - 2017-05-31 — Attaché commercial dans la vente de prestation de Portage Salarial

Créer, développer un portefeuille de prospects, assurer la prise en charge de mes dossiers.

2014-09-01 - 2016-02-29 — Responsable Commercial secteur sur produits techniques optiques

Création et développement du réseau de vente des produits photo et ciné/vidéo Zeiss en France.

2014-03-01 - 2014-08-31 — Développement commercial secteur IDF – Basse Normandie

Implantation des BRICORAMA de mon secteur, redressement du CA de +20%.

2013-05-01 - 2013-10-31 — Chargé de Mission

Chargé de prospecter et créer un portefeuille client sur le secteur de Melun en Assurance Vie et Placement.

2005-01-01 - 2012-12-31 — Gérant - Responsable commercial France

Mise en place de la stratégie commerciale et marketing pour l’implantation et le développement de la nouvelle gamme d’objectif Carl Zeiss.

2001-01-01 - 2005-12-31 — Attaché commercial

Responsable des ventes sur le secteur, développement d’un portefeuille client.

1997-01-01 - 2001-12-31 — Chef de département ventes assistées

Mise en place du nouveau concept « Espace Electroménager », formation des vendeurs à la vente dématérialisée.

1990-01-01 - 1997-12-31 — Chef de rayon Bazard Lourd

Responsable d’un groupe de vendeurs, gestionnaires et techniciens.

Langues

Anglais (Notions)

Atouts

Poste à responsabilités managériales, Gestion et management, Négociation de contrats commerciaux, Développement commercial et fidélisation, Gestion de tableau de bord, E-commerce, Maitrise des produits techniques, Analyse des solutions complexes, Adaptabilité, Connaissance des relations commerciales Franco–Allemandes et Franco-Japonaises

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