

Didier M. - Né
91700 Sainte Geneviève Des Bois
28 ans d'expérience
Réf : 2006270739

Ingénieur d'affaires produits techniques et solutions complexes

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans l'Ingenierie.

Formations

2020 : Formation

Formations en entreprises en :

- Management et Gestion des conflits

1990 : Formation

Baccalauréat C - E.F.E.T.- ESCE

Expériences professionnelles

01/2019 - 03/2020 :

Ingénieur commercial en Matériel pédagogique pour l'Education Nationale - Remplacement de congés maternité chez A4 Technologie sur Les Ulis

- Développer la relation avec les partenaires distributeurs. Présence dans les Salons.
- Mettre en place les réponses et procédures de réponses aux demandes de devis.
- Mise en place des réponses et procédures SAV des imprimantes 3D.
- Participation au recrutement d'un(e) Assistant(e) administration des ventes et d'un Responsable support client SAV.
- Progression du CA de 35% mensuel depuis Mars 2019

01/2017 - 01/2018 :

Ingénieur commercial en flux documentaire et Gestion électronique des documents - Remplacement de congés maternité chez Fac-similé Canon Ile De France

- Proposer les produits bureautiques Canon, copieurs, scanners, etc.... aux entreprises.

Et aussi les solutions en Services de :

- Gestion d'impression : afin de permettre l'externalisation de la gestion active du parc d'impression et l'optimisation continue des flux de production documentaire.
- Gestion de l'information documentaire : pour aider à classer, traiter et archiver les documents stratégiques de l'entreprise, afin de créer une gestion documentaire (de l'information) Fiable

01/2016 - 01/2017 :

Attaché commercial dans la vente de prestation de Portage Salarial - Mission temporaire chez Fci-immobilier Portage Salarial

- Créer, développer un portefeuille de prospects sur mon secteur dans un esprit de conquête.
- Apporteur de solutions à forte valeur ajoutée, je développe le potentiel de mes clients en sachant détecter leurs besoins.
- J'assure la prise en charge de mes dossiers.
- Après une formation complète aux diverses prestations, j'ai la possibilité de mettre en application les connaissances alors acquises, afin d'assurer la responsabilité des ventes sur mon secteur en rencontrant les décideurs

03/2014 - 08/2014 :

Développement commercial secteur IDF - Basse Normandie chez Ridorail

- Implantation des BRICORAMA de mon secteur.
- Prospection et suivi des magasins de Bricolage, Décoration et Bazar sur mon secteur.
- Redressement du CA de +20%.

01/2014 - 01/2016 :

Responsable Commercial secteur sur produits techniques optiques chez Rivolier Sas

- Création et développement du réseau de vente des produits photo et ciné/vidéo Zeiss en France avec 69 revendeurs actifs.
- En partant de Zéro, réalisation d'un chiffre d'affaire de 500 K€ en 2015 avec un délai de livraison de 6 mois sur les nouveautés

05/2013 - 10/2013 :

Chargé de Mission chez Swisslife

- Chargé de prospecter et créer un portefeuille client sur le secteur de Melun en Assurance Vie et Placement.
- Ventes en solutions complexes avec interactions entre les différents produits, Complémentaire Santé, Assurance Vie et Placement
- Résultats : 60 recueils Découverte des Attentes du prospect et 16 recueils Découverte Entreprise

01/2005 - 01/2012 :

Gérant - Responsable commercial France chez Phot&us, Importateur En Produits Techniques

- Mise en place de la stratégie commerciale et marketing pour l'implantation et le développement de la nouvelle gamme d'objectif Carl Zeiss.
- Fidélisation du réseau de vente des produits photo Zeiss en France.
- Mise en place du plan de communication National avec les magazines spécialisés.
- Mise en place d'une équipe commerciale et création de notre réseau de revendeurs.
- Recrutement, Formation et Accompagnement de l'équipe commerciale sur le terrain.
- Développement et fidélisations par de solides relations avec les leaders clés du marché.
- Gestion et contrôle du budget des objectifs de ventes.
- Chargé des relations avec notre fournisseur Carl Zeiss AG

01/2001 - 01/2005 :

Attaché commercial chez Kyocera Yashica France S.a. Secteur Nord

- Responsable des ventes sur le secteur.
- Expérience du développement d'un portefeuille client.
- Développement des actions commerciales sur le secteur pour prendre des parts de marché.
- Prospection des clients pour développer le C.A.
- Règlement des litiges clients et impayés.
- Actions de développement et de fidélisation des clients avec un plan de communication dans la presse locale

01/1997 - 01/2001 :

Chef de département ventes assistées chez Centre E. Leclerc sur Dammarie Les Lys

- Mise en place du nouveau concept Espace Electroménager . Vente par catalogue électronique des produits brun - blanc - informatique. Formation des vendeurs à la vente dématérialisée.
- Pointage des assortiments et relance auprès de la centrale pour mettre en place les gammes et les stocks à dispositions sur le catalogue électronique.
- Création du partenariat pour mise en place d'un comptoir photo avec le laboratoire Fuji et mise en place du kiosk. (Permettant de réaliser les tirages de tout support numérique)
- Réalisation de mes objectifs de marge et de chiffre d'affaire

01/1990 - 01/1997 :

Chef de rayon Bazard Lourd chez Continent sur La Ville Du Bois

- Responsable d'un groupe de vendeurs, gestionnaires et techniciens.
- Responsable du SAV.
- Mise en place d'une nouvelle méthode de gestion informatique centralisée pour les commandes.
- Optimisation du stockage des marchandises par picking.
- Négociations en centrale d'achat et en magasin pour choisir les produits référencés sur le permanent et les opérations catalogues.
- Remplace le chef de département pendant 6 mois en manageant l'équipe de chef de rayon.
- Réalisation de mes objectifs de marge et de chiffre d'affaires

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : avancé)

Atouts et compétences

- Développement commercial et fidélisation
- Gestion de tableau de bord
- E-commerce
- Maitrise des produits techniques
- Gestion et management
- Négociation de contrats commerciaux
- Développer la relation avec les partenaires distributeurs. Présence dans les Salons.
- Mettre en place les réponses et procédures de réponses aux demandes de devis.
- Mise en place des réponses et procédures SAV des imprimantes 3D