

Née en 1976
75011 Paris
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2105141224

Account manager / spécialiste systèmes photovoltaïques

Ma recherche

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

Formations

2014 : Formation à École Prof Nice et de la Côte d'Azur

Spécialiste des Systèmes Solaires thermiques et Photovoltaïques :

Certificat Qualification Professionnelle IMSSTP : Major promotion 2014

Installateur, diagnostiqueur, mainteneur systèmes solaires thermiques et photovoltaïques

2005 : Diplôme à Chambre Officielle de Commerce Franco/Espagnol sur Paris

Diplôme Spécialisation : Commerce Extérieur - Marketing Int ; Contrats Int, Anal. financier, Busines plan, Implantation Int., Log&Transp.,

Financements & Paiements, Incoterms...

2000 : Bac +5 à Faculté de Science Economique & ICEX sur Madrid, Espagne

MASTER en commerce international.

Spécialisation Universitaire en Commerce Extérieur : Douanes

1998 : Bac +5 à Ecole Diplomatique de Madrid, Espagne

Master : Les communautés européennes - Thème : Le mouvement européen : Aspects politiques, économiques et juridiques. Affaires internationales politiques et économiques

1996 : Bac +5 à Université Complutense de Madrid, Espagne

D.E.S.S. en Journalisme (BAC+5) - Spécialisation : relations internationales, Douanes, et politique int

Expériences professionnelles

2013 - 2014 :

Stagiaire chez Société Suntec : Installateur, Diagnostiqueur Systèmes Photovoltaïques sur Nice

• Bureau d'études : Stage en alternance : Calcul et dimensionnement installation solaire thermique. Étude de cas : Intégration capteur solaire dans une CTA, dimensionnement installation et ses apports énergétiques

2013 - 2014 :

Stagiaire chez Société Osmose : Bureau D'études Thermique sur Roquefort Les Pins

• Bureau d'études : Stage en alternance : Calcul et dimensionnement installation solaire thermique. Étude de cas : Intégration capteur solaire dans une CTA, dimensionnement installation et ses apports énergétiques

2006 - 2012 :

Account Manager chez Velcro Industries - Fabrication Et Développement Marchés Rubans Auto- Agrippant Industrie, Fixation

Responsable technico- commerciale B to B(France et International) pour le développement et fabrication.

• Chargée d'affaires pour le développement de produits adaptés aux différents secteurs Industrie :

BTP, Hygiène, Transport, Médical, Aéronautique, Habillement, Protection (Armé, Police, Pompier), Baby care,

Packaging, Ameublement, Événementiel, Structures, Mercerie, PLV....

- Prospections, création portefeuille clients grands comptes, écoute, analyses des besoins, conseils techniques adaptées,
- Elaboration contrat et négociations commerciales (Définition et traitement compte client, prix, paiement, logistique..)

Industries : Bouygues Bât, Gaggenau Industries, Vinci, Méphisto, Lactalis, Vygon, B Braun, FDJ , FDG int , Armor Lux, Hartmann, Celluloses Brocéliande, Bombardier, SNCF, Petit Bateau, Cerruti, All Mer, Adhesia Lab , Treca, Fyltis, Jm Bruneau, Dunlopillo, DS Smith Larousse , Ciat, Bragard, Houles, PI Morizot...

Responsable Projets Industriels

- Responsable du développement, gestion, suivi et pilotage des projets industriels
- Élaboration et préparation du cahier de charges : Plan produit, Plan spécification matières premières, plan packaging, conditionnement, transport...
- Développement/conseils tech. pour la réalisation et mise au point de nouveaux produits de fixation
- Mise en place des nouveaux produits sur les lignes de production : Implémentation des nouveaux produits dans la chaîne de production, lancement de la production et accompagnement de la production jusqu'à sa totale stabilisation.

Management des équipes de marketing (Objectifs à poursuivre produit, prévisionnel ; personnel ADV (traitement et gestion compte), et intervenants de la production (Produit, timing, lancement..)

Interface avec les bureaux d'études et les sites de production basés en Espagne, France et à l'internationale (Recherche, production, qualité) .

- Interface avec les clients/Industries : Conseil : problèmes logistiques, commerciaux et techniques.

Douanes, Transport (Optimisation coût), conditionnement (produit, optimisation coût, diminution matières et augmentation résistance, recherche écologique (réduction déchets), emballage (produit), logistique (livraisons, stockage, Fifo)

Traitement données techniques (ingénierie, laboratoire..) et Commerciales en Anglais, français & Espagnol

- Salons internationaux : fabricants Industrie, recherche des marchés, RDV fabricants ; sourcing de nouveautés, idées, matières premières (Index, Inter Pack ; Medica....)
- Déplacements en France et à l'étranger : 80 % du temps en déplacement sur les divers sites de production : Autonomie de RDV, Agenda, Essais Industriels, Salons, sourcing des idées produits et nouveautés marchés...

2002 - 2005 :

COMMERCIAL /ACHATS /TECHNIQUE /LOGISTIQUE & LANGUES chez Collin S.a.s (75) - Groupe Saint Colomban Santé. (delacroix-chevalier, Lasserteux) (fabrication Et Distribution D'instrumentation Chirurgicale De Bloc Opératoire. Groupe Médical)

Export et Distribution: Chargée d'affaires Export (Industrie Métallurgique Médicale)

Cotations, chiffrages et référencement des appels d'offre, création des offres produit : instruments pour chirurgiens et cliniques, prospection de marchés Export, suivi des contrats de distribution.

Account manager : G Comptes France et export (Distributeurs, hôpitaux et cliniques)

- Achat fournisseurs : chiffrage et référencement des appels d'offre, sourcing fournisseurs, négociation et commandes auprès des fournisseurs (Industrie Métallurgique).
- Contrôle en métrologie dimensionnelle
- Suivi logistique : ordonnancement, Incoterms, douanes, suivi des expéditions, gestion des stocks, devis, factures Pro forma, commandes clients
- Environnement International. Langue de travail : Anglais, Français, Espagnol

1994 - 2001 :

Journaliste chez Middle East Broadcasting Center/canal 15 Télévision Alicante/La Verdad Alicante Et La Tribuna Albacete

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

PRODUCTION ENERGIE : SYSTEMES SOLAIRES THERMIQUES ET PHOTOVOLTAIQUES

- Énergies Renouvelables : Installateur/Mainteneur Systèmes Solaires Thermiques et Photovoltaïques
- Diagnostiquer le fonctionnement des installations et équipements de chauffage, de production d'eau chaude sanitaire, et de production d'énergie électrique Photovoltaïque.
- Visites pré-techniques Installations : Calcul du dimensionnement des installations de systèmes solaires thermiques et photovoltaïques, état des installations existantes, toiture, rayonnement, positionnement, faisabilité du projet, production, rentabilité projet, coût...
- Bâtiment: Audit énergétique, sécurité, risques sanitaires, toitures, isolations, risques électriques ...
- Accessibilité : Travaux en hauteur, PRAP (Prévention des risques liés à l'activité professionnelle), montage échafaudages, habilitation électricité BR-Photovoltaïque.

COMMERCIALE :

- Account Manager Grands Comptes
- Chargée d'affaires : Prospection et création du Portefeuille Client GC Industrie
- Ecoute & Conseils, Techniques, Commerciaux et Logistiques adaptés
- Négociation et élaboration de Contrats GC (2M€ CA) .

TECHNIQUE INDUSTRIE :

- Elaboration, gestion et pilotage de Projets Industriels
- Développement produits industrie
- Elaboration et traitement cahier de charges techniques
- Planification et lancement production.
- Création des nouvelles applications produit fixation

MANAGEMENT :

- Marketing (Objectifs, produits, et prévisionnel)
- Production (Produit, lancement, timing, cahier de charges ...)
- Personnel ADV (traitement gestion comptes).

COMMUNICATION :

- Traitement information et données entre les différents acteurs (bureaux études/production / Marketing/Sous-traitance)
- Gestion problèmes de production liés à l'industrialisation.

LOGISTIQUE :

- Douanes (Maîtrise des incoterms, traitement packing-list , invoice,...)
- Logistique & Transport (Gestion et Optimisation du mode d'acheminements produits finis / Gestion flux logistiques JIT/Ordonnancement/Cadencement.)
- Conditionnement & Packaging (Adaptation et optimisation des emballages produits en terme prix/qualité/dimensions/Désir client)

Permis

Permis B