Account Manager / Spécialiste Systèmes Photovoltaïques

Né(e) en 1976 · 75011 Paris · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2105141224

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Administration et juridique

Formations

2014 — Formation — École Prof Nice et de la Côte d'Azur
Spécialiste des Systèmes Solaires thermiques et Photovoltaïques :
”6W tificat Qualification Professionnelle IMSSTP : Major promotion 2014
’ –ç7F ÆÆ FWW , diagnostiqueur, mainteneur systèmes solaires thermiques et photovoltaïques
2005 — Diplôme — Chambre Officielle de Commerce Franco/Espagnol
Diplôme Spécialisation : Commerce Extérieur - Marketing Int ; Contrats Int, Anal. financier, Busines plan, Implantation Int., Log&Transp.,
”f–æ æ6VÖVçG2 b aiements, Incoterms...
2000 — Bac +5 — Faculté de Science Economique & ICEX
MASTER en commerce international.
•7 –6– Æ—6 F–öâ Væ—`ersitaire en Commerce Extérieur : Douanes
1998 — Bac +5 — Ecole Diplomatique de Madrid
Master : Les communautés européennes - Thème : Le mouvement européen : Aspects politiques, économiques et juridiques. Affaires internationales politiques et économiques
1996 — Bac +5 — Université Complutense de Madrid
D.E.S.S. en Journalisme (BAC+5) - Spécialisation : relations internationales, Douanes, et politique int

Expériences professionnelles

2013 - 2014 — Stagiaire
•”"W&V R I.—GVFW2 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
•”"W&V R I.—GVFW2 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
Responsable technico- commerciale B to B(France et International) pour le développement et fabrication.
•”6† &~–R I& f`aires pour le développement de produits adaptés aux différents secteurs Industrie :
BTP, Hygiène, Transport, Médical, Aéronautique, Habillement, Protection (Armé, Police, Pompier), Baby care, Packaging, Ameublement, Evénementiel, Structures, Mercerie, PLV….
•• &÷7 V7F–öç0, création portefeuille clients grands comptes, écoute, analyses des besoins, conseils techniques adaptées,
•”VÆ &÷ ation 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
••&W7 öç6 le du développement, gestion, suivi et pilotage des projets industriels
•œ–Æ &÷ ation et préparation du cahier de charges : Plan produit, Plan spécification matières premières, plan packaging, conditionnement, transport…

•”N•veloppement/conseils tech. pour la réalisation et mise au point de nouveaux produits de fixation
•”Ö—6R Vâ Æ 6R FW2 æ÷W`eaux produits sur les lignes de production : Implémentation des nouveaux produits dans la chaine 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) .
•”–çFW&`ace 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
••6 Æöç2 –çFW nationaux : fabricants Industrie, recherche des marchés, RDV fabricants ; sourcing de nouveautés, idées, matières premières (Index, Inter Pack ; Medica....)
•”N— Æ 6VÖVçG2 Vâ `rance 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

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)
•” 6† B `ournisseurs : chiffrage et référencement des appels d'offre, sourcing fournisseurs, négociation et commandes auprès des fournisseurs (Industrie Métallurgique).
•”6öçG/FÆR Vâ Þ—G&öÆöv–R F–ÖVç6–öææVÆÆP
••7V—f' Æöv—7F— VR ordonnancement, Incoterms, douanes, suivi des expéditions, gestion des stocks, devis, factures Pro forma, commandes clients
•”Vàvironnement International. Langue de travail : Anglais, Français, Espagnol

1994 - 2001 — Journaliste

Langues

Français (Courant)

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 (2MK€ 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 (Maitrise 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

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