

Né en 1974
92800 Courbevoie
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2109301102

Cadre technico-commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services commerciaux.

Formations

2006 : Bac +5 à EICAR sur Paris
Niveau Bachelor of Fine Arts - Technique et réalisation audiovisuelle

2003 : Formation à Groupe NRJa sur Paris
Opérations musicales et sponsoring - Régie publicitaire des médias

1996 : Bac +4 à ESIC Business & Marketing School sur Barcelona, Espagne
Master 1 Commerce International

Expériences professionnelles

01/2010 à ce jour :

TECHNICO-COMMERCIAL / CHEF DE ZONE EXPORT chez Ambassadors (75)/ Import-export, équipements Et Solutions Domotiques, Perou
Développer les ventes de la marque à l'international et constituer un réseau performant de distributeurs

Organisation d'une mission de prospection au Pérou
Pilotage et gestion de projet export
Participation à la définition des stratégies commerciales et marketing de la zone
Identification des interlocuteurs-décideurs au sein des entreprises ciblées
Construction des propositions commerciales et conclusion des ventes
Accompagnement les distributeurs dans la réalisation de leur CA
Traitement et suivi des commandes export

08/2007 - 12/2010 :

RESPONSABLE TECHNICO-COMMERCIAL FRANCE chez Lifetime Products Leader Mondial Du Mobilier Pliant En Polypropylène / Sédentaire Terrain / Cadre
Développer les ventes en France et imposer LIFETIME face à des concurrents puissants fortement installés

Interface entre la Direction américaine et la filiale France
Réactivation et développement du portefeuille clients : Grands comptes, PME-PMI, Collectivités locales
Vente, référencement, négociation avec les centrales d'achat
Réorganisation et encadrement de la force de vente : Commerciaux + Administration des ventes (6 pers.)
Suivi des indicateurs de performance et de la satisfaction du client
Mise en place des actions marketing direct et web
Optimisation des processus de commande et de livraison

06/2006 - 07/2007 :

CADRE TECHNICO-COMMERCIAL AVIATION D'AFFAIRES chez Aero Jets Darta Paris-le Bourget / Aviation

D'affaires / Sédentaire Terrain /cadre

Développer et fidéliser un portefeuille clients grands comptes à forte dominante internationale

Vente, Terrain / Sédentaire

Analyse des besoins et définition des cahiers de charge client

Construction des offres commerciales en conformité avec les exigences d'une clientèle haut de gamme

Organisation et suivi des missions : Jet privé, avions gros porteurs, charters, ...

Conseil et solutions grands comptes en aviation d'affaires

Gestion des opérations au sol (autorisation aéroportuaire, assistance technique, catering, ...)

04/1999 - 05/2006 :

CHEF D'EQUIPE REPROTECHNIQUE chez Overy Paris / Cabinet D'avocats Anglais / Numérisation Et Archivage

Animer l'équipe support numérisation-archivage et coordonner ses activités au sein du cabinet

Recrutement et management d'une équipe de six personnes

Pilotage de projet : Définition des priorités, répartition des tâches, contrôle qualité

Responsabilités : Numérisation, stockage physique et virtuel, reproduction et notariales

Les achats : Gestion des contrats + Négociation fournisseurs + Commande+ Suivi du Budget

09/1996 - 04/1999 :

DIRECTEUR DE BOUTIQUE chez Bottega Epicerie Fine Italienne / Entrepreneur

-fondateur : Associé à la création et au développement commercial de l'entreprise, recruter des nouveaux consommateurs et les fidéliser

Animation des ventes, conseil

Recrutement, formation et encadrement de la force de vente (4 personnes)

Suivi du chiffre d'affaires et de la rentabilité de la boutique

Définition des objectifs commerciaux

Mise en place des opérations promotionnelles et de la théâtralisation des rayons

06/1994 - 07/1996 :

COMMERCIAL JUNIOR chez Air France - Le Meridien / Tourisme Et Hôtellerie Haut De Gamme sur Barcelone, Espagne

Vendre des solutions touristiques et événementielles auprès d'une clientèle d'affaires

Gestion et développement du portefeuille clients

Prospection : Sédentaire et terrain

Réponse aux appels d'offres et élaboration des propositions commerciales

Rapport des activités journalières

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Vente cycle court / long terme

*Relation Client B to B

* Réactivation de comptes

*Elaboration de

stratégies commerciales (FR / INT)*Analyse de la concurrence

*Connaissance

marketing produit / Opérationnel

* Fidélisation

*Diriger et motiver une équipe commerciale*Capacité de réflexion et d'organisation

*Conclure des

accords et des contrats complexes

*Réactivité commerciale

Permis

Permis B