Ingénieur Technico-commercial

13750 PLAN D’ORGON · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2111170857

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : PACA
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

1993 — Bac +3 — Université de Toulon
Licence d’Ingénierie Electrique
1992 — Bac +2 — Lycée technique Rouvière
BTS C.I.R.A. (Contrôle Industriel et Régulation Automatique)
1990 — Bac — Lycée technique Rouvière
Bac F3 - Mention AB

Expériences professionnelles

2012 - à ce jour — Responsable commercial Grand Sud

· Travail en totale autonomie, de la prise de RDV au suivi après-vente.
· Visite client, définition technique de ses besoins, faisabilité.
· Montage de l’offre technique et financière. Présentation et vente.
· Développement de nouveaux marchés, établissements de partenariats

2008 - 2011 — Responsable régional (Europe & Pays de l’est)

· Développement du C.A. avec de nouveaux clients (+10%)
· Gestion et suivi du portefeuille clients existant.
· Gestion de la transition (rachat de société) pour assurer la continuité.
· Participation aux salons nationaux et internationaux

2004 - 2008 — Responsable régional des ventes (Europe, Afrique et Moyen Orient)

· Augmentation des ventes 6 à 9 millions de dollars en 4 ans.
· Gestion du bureau Europe basé à Barcelone (2 commerciaux + 1 sédentaire).
· Proposition de nouveaux produits et concepts (augmentation des ventes).

2002 - 2004 — Responsable production + Technico-commercial France

· Gestion des achats matière première, de la production (équipe de 10 personnes) et du stock.
· Organisation de formations techniques pour les agents.
· Tournées régulières avec les agents régionaux pour développer les ventes (+25%).

1996 - 2002 — Technico commercial France & Europe du nord

· Organisation de séminaires techniques sur en France et à l’étranger.
· Promotion des produits auprès des professionnels.
· Gestion d’un portefeuille client (6 millions de dollars).

Langues

Français (courant)

Compétences

· Visite client, définition technique de ses besoins, faisabilité.
· Montage de l’offre technique et financière. Présentation et vente.
· Développement de nouveaux marchés, établissements de partenariats

Permis

Permis A, B

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