Né en 1972
13750 Plan D'orgon
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2111170857

Ingénieur technico-commercial

Ma recherche

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

Formations

1993 : Bac +3 à Université de Toulon
Licence d'Ingénierie Electrique

1992 : Bac +2 à Lycée technique Rouvière sur Toulon
BTS C.I.R.A. (Contrôle Industriel et Régulation Automatique)

1990 : Bac à Lycée technique Rouvière sur Toulon
Bac F3 - Mention AB

Expériences professionnelles

2012 à ce jour :
Responsable commercial Grand Sud chez Serelia sur Mouans Sartoux
· 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) chez Scs Europe sur Paris
· 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) chez Nelson Europe sur Barcelone, Espagne
· 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 chez Yokis Technologies sur Solliès Pont
· 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 chez B.j. Lamy International sur Aix En Provence
· 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 (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et 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, Permis B