

Né en 1980  
**95550 Bessancourt**  
**0 à 1 an d'expérience**  
**Réf : 2204051653**

## Ingenieur commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2004** : Diplôme sur Courbevoie  
Ecole de vente CANON

**2003** : Bac +5 à Institut Supérieur de Gestion (ISG) sur Paris  
Master de Gestionnaire d'Entreprises (BAC+5)

**2002** : Bac +5 à Université de Santiago, Chili  
Cursus d'ingénierie commerciale

**2000** : Bac +2 à Institut du Racing Olympique Sport - Etude sur Paris  
BTS Action commerciale : Mention assez bien

### Expériences professionnelles

---

#### 09/2020 à ce jour :

Chef de marché Hygiène, Sante Beauté, Service chez Flexico (200 Pers - Ca 40 Millions D'€)

- ☐ Objectif annuel : 2 600 000 €
- ☐ Résultats : T1 : 91%, T2 : 110%, T3 : 105%, T4 : 115%
- ☐ Poste 80% élevage, 20% conquête
- ☐ Prospection téléphonique
- ☐ Vente de packaging sur catalogue ou personnalisés
- ☐ Développement secteur confié de 10%
- ☐ Territoire : France entière
- ☐ Projet interne : Mise en place d'une CRM
- ☐ Negociation des tarifs
- ☐ Vente de machine de conditionnement de marque PRONOVA
- ☐ Réalisations : développement de comptes sur secteur européen (WWR, LABELIANS, BIOSYNEX, L'OREAL, AIRBUS)

#### 06/2018 - 06/2020 :

Chargé d'affaires Pharmacie chez Smart Rx (filiale Cegedim) (5000 Pers - Ca 468 Millions D'€)

- ☐ Objectif annuel : 12 pharmacies par an
- ☐ Poste 100% conquête
- ☐ Vente de Prestation de Logiciel de gestion d'officine (SMART RX AGILE, BCB mobile)
- ☐ Démonstration du Logiciel SMART RX AGILE auprès des pharmacies et groupes de pharmacies
- ☐ Prospection téléphonique et physique : secteurs 92, 93, 78, 95
- ☐ Accompagnements commerciaux en IDF (formation et accompagnement terrain)
- ☐ Gestion des groupements de pharmacies du secteur (détection et accords groupements)
- ☐ Reporting dans CRM (Microsoft office 360)
- ☐ Vente de solution téléconsultation (DOCAVENUE)

- ☐ Réalisation : signature de la première pharmacie de France sous douanes (ORLY)

**10/2016 - 06/2018 :**

Chargé d'affaires PME chez Cegid (2 000 Pers - Ca 300 Millions D'€)

- ☐ Objectif annuel : 225 K€HT
- ☐ Poste 100% conquête
- ☐ Vente de Prestation de Logiciel ERP
- ☐ Prospection téléphonique secteurs 92 et 95
- ☐ Mise en place équipe chasse sur secteur IDF (accompagnement 2 commerciaux juniors)
- ☐ Sourcing, participation aux salons professionnels.
- ☐ Réponses à appels d'offre privés

**10/2015 - 06/2016 :**

Chargé d'affaires Sécurité chez Onet (61 000 Pers - Ca 1milliard D'€)

- ☐ CA annuel : 2000 K€HT
- ☐ Poste 100% conquête
- ☐ Vente de Prestation de sureté / sécurité humaine auprès de grands comptes
- ☐ Prospection téléphonique et physique secteurs IDF
- ☐ Réponses à appel d'offres privés (rédaction réponses, soutenances) et publics (UGAP)

**03/2013 - 07/2015 :**

Ingénieur commercial Grands comptes chez Société Coface Services (ellisphere) (400 Pers - Ca : 55millions D'€)

- ☐ CA annuel : 600 K€HT
- ☐ Vente des solutions d'informations de solvabilité auprès des DAF, crédit managers
- ☐ Prospection téléphonique et physique secteurs parisiens (4, 5, 6, 13, 14, 15,16),
- ☐ Animation commerciale à titre personnel (création d'une bouteille isotherme logotypee ELLISPHERE)
- ☐ Création de la proposition commerciale COFACE SERVICES au niveau France ;
- ☐ Mise en place de la plaquette institutionnelle en anglais.
- ☐ Mise en place d'un portefeuille de partenaires (speedsales, argus de l'automobile, nomination)
- ☐ Prise de rendez-vous clients et prospects.
- ☐ Gestion complète du cycle de vente
- ☐ Gestion clients grands comptes PMU, BPCE (banque populaire et caisse d'épargne), RMC, SWATCH GROUP
- ☐ Gestion de projets sur le compte prospect SMA BTP (CA : 200 K€)
- ☐ Réponse à appel d'offre PSA (pour l'ensemble des concessions PEUGEOT et CITROEN)
- ☐ Mise en place et participation aux salons AFDCC (association française des crédits managers et conseils)

**03/2012 - 12/2012 :**

Ingénieur commercial PME / PMI chez Société Flexsi. (30 Pers - Ca : 20 Millions D'€)

- ☐ Vente et location de systèmes d'impressions numériques XEROX
- ☐ Prospection téléphonique, création d'animations commerciales
- ☐ Prise de rendez-vous clients et prospects.
- ☐ Prospection terrain.
- ☐ Gestion complète du cycle de vente
- ☐ Démonstration en Showroom

**01/2007 - 01/2012 :**

Ingénieur commercial et chef des ventes chez Société Univers Bureauitique (20 Pers - Ca: 8 Millions D'€)

- ☐ Vente et location de systèmes d'impressions numériques CANON
- ☐ CA mensuel : 50k€HT et MARGE mensuelle : 10 k€ HT
- ☐ Animation des ventes.
- ☐ Suivi d'une équipe de 4 vendeurs.
- ☐ Négociation des taux financiers auprès de différents leasers
- ☐ Formation de l'équipe commerciale.

- ☐ Suivi et accompagnement des vendeurs.
- ☐ Prospection téléphonique et physique, création d'animations commerciales
- ☐ Prise de rendez-vous clients et prospects.
- ☐ Gestion complète du cycle de vente et Démonstration en Showroom.
- ☐ Gestion du parc client (protection et développement des affaires) et développement du secteur commercial
- ☐ Gestion d'un client Grand Compte (CBRE RICHARD ELLIS) et de ses filiales

#### **02/2006 - 12/2006 :**

Ingénieur commercial chez Société Konica Minolta (1100 Pers - Ca : 269 Millions D'€)

- ☐ Vente et location de systèmes d'impressions numériques
- ☐ CA mensuel : 50000 € HT et MARGE mensuel : 10000 € HT
- ☐ Prospection téléphonique et physique, création d'animations commerciales
- ☐ Prise de rendez-vous clients et prospects.
- ☐ Gestion complète du cycle de vente
- ☐ Démonstration en Showroom.
- ☐ Gestion du parc client (protection et développement des affaires) et développement du secteur commercial (augmentation du CA généré de 10%)

#### **08/2003 - 01/2006 :**

Attaché commercial chez Canon France Filiale Fac Simile (300 Pers - Ca 70 Millions D'€)

- ☐ Vente auprès des PME-PMI de systèmes d'impressions numérique
- ☐ Mise en place d'actions promotionnelles, prospection physique.
- ☐ Gestion du parc client (protection et développement des affaires).
- ☐ Suivi des dossiers de financement

### **Langues**

---

Portugais (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

### **Atouts et compétences**

---

INGENIEUR COMMERCIAL

### **Permis**

---

Permis B

### **Centres d'intérêts**

---

Sports :☐☐☐☐ Vice-champion de France par équipe 2002 / 2003 de lancer de disque avec le RACING CLUB DE FRANCE (RCF)

☐☐☐ 2008 / 2011 PRESIDENT du CSM PUTEAUX HANDBALL

☐☐☐ Arbitre de Handball : Niveau régional, CROSSFIT