Ingenieur Commercial

Né(e) en 1980 · 95550 BESSANCOURT · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2204051653

Ma recherche

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

Formations

2004 — Diplôme
Ecole de vente CANON
2003 — Bac +5 — Institut Supérieur de Gestion (ISG)
Master de Gestionnaire d'Entreprises (BAC+5)
2002 — Bac +5 — Université de Santiago
Cursus d'ingénierie commerciale
2000 — Bac +2 — Institut du Racing Olympique Sport - Etude
BTS Action commerciale : Mention assez bien

Expériences professionnelles

09/2020 - à ce jour — Chef de marché Hygiène, Sante Beauté, Service
ðñ"ö&¦V7F–b æàuel : 2 600 000 €
ðñ•.—7VÇF G2 T1 : 91%, T2 :110%, T3 : 105%, T4 : 115%
ðñ• oste 80% élevage, 20% conquête
ðñ• &÷7 V7F–öâ N–Î— †öæ— VP
ðñ•`ente de packaging sur catalogue ou personnalisés
ðñ"N•veloppement secteur confié de 10%
ðñ•@erritoire : France entière
ðñ• &ö¦WB –çFW ne : Mise en place d'une CRM
ðñ"æVvö6– F–öâ FW2 F iffs
ðñ•`ente de machine de conditionnement de marque PRONOVA
ðñ•.– Æ—6 F–öç2 ¦N•veloppement de comptes sur secteur européen (WWR, LABELIANS, BIOSYNEX, L'OREAL, AIRBUS)

06/2018 - 06/2020 — Chargé d'affaires Pharmacie
ðñ"ö&¦V7F–b æàuel : 12 pharmacies par an
ðñ• oste 100% conquête
ðñ•`ente de Prestation de Logiciel de gestion d'officine (SMART RX AGILE, BCB mobile)
ðñ"N–Ööç7G ation du Logiciel SMART RX AGILE auprès des pharmacies et groupes de pharmacies
ðñ• &÷7 V7F–öâ N–Î— †öæ— VR WB €ysique : secteurs 92, 93,78,95
ðñ" 66ö× væVÖVçG2 6öÖÖW&6– W, Vâ "Db †`ormation et accompagnement terrain)
ðñ"vW7F–öâ FW2 proupements de pharmacies du secteur (détection et accords groupements)
ðñ•&W ÷ ting dans CRM (Microsoft office 360)
ðñ•`ente de solution téléconsultation (DOCAVENUE)
ðñ•.– Æ—6 F–öâ signature de la première pharmacie de France sous douanes (ORLY)

10/2016 - 06/2018 — Chargé d'affaires PME
ðñ"ö&¦V7F–b æàuel : 225 K€HT
ðñ• oste 100% conquête
ðñ•`ente de Prestation de Logiciel ERP
ðñ• &÷7 V7F–öâ N–Î— †öæ— VR 6V7FWW'2 "" WB "P
ðñ"Ö—6R Vâ Æ 6R — V— R 6† 76R 7W" 6V7FWW" "Db † 66ö× væVÖVçB " 6öÖÖW&6– W, §Væ–÷'2•
ðñ•6÷W&6–ærÂ ticipation aux salons professionnels.
ðñ•.— öç6W2 VÇ2 I&öfg&R ivés

10/2015 - 06/2016 — Chargé d'affaires Sécurité

ðñ”4 æàuel : 2000 K€HT
ðñ• oste 100% conquête
ðñ•`ente de Prestation de sureté / sécurité humaine auprès de grands comptes
ðñ• &÷7 V7F–öâ N–Î— †öæ— VR WB €ysique secteurs IDF
ðñ•.— öç6W2 VÂ I&öfg&W2 ivés (rédaction réponses, soutenances) et publics (UGAP)

03/2013 - 07/2015 — Ingénieur commercial Grands comptes

ðñ”4 æàuel : 600 K€HT
ðñ•`ente des solutions d’informations de solvabilité auprès des DAF, crédit managers
ðñ• &÷7 V7F–öâ N–Î— †öæ— VR WB €ysique secteurs parisiens (4, 5, 6, 13, 14, 15,16),
ðñ” æ–Ö F–öâ 6öÖÖW&6– ÆR F—G&R W'6öæævÂ †7.– F–öâ I'VæR &÷WFV–ÆÆR —6÷F†W me logotypee ELLISP
ðñ”7.– F–öâ FR Æ &÷ ÷6—F–öâ 6öÖÖW&6– ÆR 4ô`ACE SERVICES au niveau France ;
ðñ”Ö—6R Vâ Æ 6R FR Æ Æ VWGFR –ç7F—GWF–öæævÆÆR Vâ ævÆ —0.
ðñ”Ö—6R Vâ Æ 6R I'Vâ ÷ tefeuille de partenaires (speedsales, argus de l’automobile, nomination)
ðñ• ise de rendez-vous clients et prospects.
ðñ”vW7F–öâ 6ö× Î‡FR GR 7–6ÆR FR `ente
ðñ”vW7F–öâ 6Æ–VçG2 prands comptes PMU, BPCE (banque populaire et caisse d’épargne), RMC, SWATCH GROUP
ðñ”vW7F–öâ FR &ö¦WG2 7W" ÆR 6ö× FR &÷7 V7B 4Ô %E „4 200 K€)
ðñ•.— öç6R VÂ I&öfg&R 4 ‡ ÷W" É&Vç6VÖ le des concessions PEUGEOT et CITROEN)
ðñ”Ö—6R Vâ Æ 6R WB ticipation aux salons AFDCC (association française des crédits managers et conseils)

03/2012 - 12/2012 — Ingénieur commercial PME / PMI

ðñ•`ente et location de systèmes d’impressions numériques XEROX
ðñ• &÷7 V7F–öâ N–Î— †öæ— VP, création d’animations commerciales
ðñ• ise de rendez-vous clients et prospects.
ðñ• &÷7 V7F–öâ FW' ain.
ðñ”vW7F–öâ 6ö× Î‡FR GR 7–6ÆR FR `ente
ðñ”N–Ööç7G ation en Showroom

01/2007 - 01/2012 — Ingénieur commercial et chef des ventes

ðñ•`ente et location de systèmes d’impressions numériques CANON
ðñ”4 ÖVç7VVÂ 50k€HT et MARGE mensuelle : 10 k€ HT
ðñ” æ–Ö F–öâ FW2 `entes.
ðñ•7V—f’ BwVæR — V— R FR B `endeurs.
ðñ”î–vö6– F–öâ FW2 F W, f–æ æ6–W'2 W .‡2 FR F–f`érents leasers
ðñ”`ormation de l'équipe commerciale.
ðñ•7V—f’ WB 66ö× væVÖVçB FW2 `endeurs.
ðñ• &÷7 V7F–öâ N–Î— †öæ— VR WB €ysique, création d’animations commerciales
ðñ• ise de rendez-vous clients et prospects.
ðñ”vW7F–öâ 6ö× Î‡FR GR 7–6ÆR FR `ente et Démonstration en Showroom.
ðñ”vW7F–öâ GR &2 6Æ–VçB ‡ &÷FV7F–öâ WB N•veloppement des affaires) et développement du secteur commercial
ðñ”vW7F–öâ BwVâ 6Æ–VçB w and Compte (CBRE RICHARD ELLIS) et de ses filiales

02/2006 - 12/2006 — Ingénieur commercial

ðñ•`ente et location de systèmes d’impressions numériques
ðñ”4 ÖVç7VVÂ 50000 € HT et MARGE mensuel : 10000 € HT
ðñ• &÷7 V7F–öâ N–Î— †öæ— VR WB €ysique, création d’animations commerciales
ðñ• ise de rendez-vous clients et prospects.
ðñ”vW7F–öâ 6ö× Î‡FR GR 7–6ÆR FR `ente
ðñ”N–Ööç7G ation en Showroom.
ðñ”vW7F–öâ GR &2 6Æ–VçB ‡ &÷FV7F–öâ WB N•veloppement des affaires) et développement du secteur commercial (augmentation du CA généré de 10%)

08/2003 - 01/2006 — Attaché commercial

ðñ•`ente auprès des PME-PMI de systèmes d’impressions numérique
ðñ”Ö—6R Vâ Æ 6R I& 7F–öç2 &öÖ÷F–öævÆÆW0, prospection physique.
ðñ”vW7F–öâ GR &2 6Æ–VçB ‡ &÷FV7F–öâ WB N•veloppement des affaires).
ðñ•7V—f’ FW2 F÷76–W'2 FR f–æ æ6VÖVç@

Langues

Portugais (Notions)

Compétences

INGENIEUR COMMERCIAL

Permis

Permis B

Loisirs

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

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