Frederick G. - Né en 1980
94800 Villejuif
13 ans d'expérience
Réf : 2205251343

Ingénieur commercial / apporteur d'affaires

Ma recherche

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

Formations

2012 : Diplôme
Obtention de diplômes de premier et second cycle (11 années piano)

2010 : Bac +2 à Ecole de Commerce RISE Est sur Paris
Obtention du BTS Négociation Relation Client

2006 : Bac +2 à Ecole de Commerce ISCA sur Paris
Niveau BTS Management des Unités Commerciales

2004 : Bac à Lycée l'Initiative sur Paris
Obtention du Bac STT (Action communication commerciale)

Expériences professionnelles

2011 - 2012 :
Ingénieur commercial systèmes d'impressions CANON, RICOH chez établissement 2j Partners
? Spécialisé dans les activités de service : Bureautique, gestion électronique de documents THEREFORE, traceurs, servers en info gérance.
? Proposer des actions d'audit (fondations, associations) permettant aux entreprises d'optimiser leurs coûts d'exploitation.
? Prospection téléphonique, physique (75001-VAL DE MARNE), négociation avec organismes de financement, établissement de devis, études de financement, signatures, fidélisation proposition de renouvellement de contrats évolutifs

2010 - 2011 :
Apporteur d'affaires chez Artei sur Paris
? Spécialisé dans les activités de service : communication spécialisée dans le domaine du handicap en lien avec les responsables Rh.
? Proposer des actions de communication et de sensibilisation en interne comme en externe auprès d'entreprises (de plus de 20 salariés)
? Mettre sur pied des projets de sensibilisation permettant aux entreprises de répondre à leurs obligations légales (embauche, maintien dans l'emploi, sensibilisation)

2007 - 2009 :
Commercial chez Canon Reseaux Bureautique sur Montreuil
? Vente de solutions d'impression numérique, de photocopieurs, de Fax, de solutions logiciels MICROSOFT (Pack Office) et d'imprimantes réseaux conseil
? Etudes auprès d'organismes de financement
? Prospection (physique et téléphonique) et fidélisation d'une clientèle de secteur PME/PMI

2007 - 2007 :
Commercial télévendeur chez Bred Bnp Paribas - Edipub sur Joinville-le-pont
? Prises d'appels, gestion portefeuille clients, suivi clients

2006 - 2007 :
Manutentionnaire (Volaille) chez Avigros sur Min Rungis

2004 - 2006 :
Commercial chez Bhv Medical sur Paris
? Accueil de la clientèle
? Vente, conseil, orientation de la clientèle, encaissement, devis
? Gestion et organisation des linéaires, gestion et organisation de salons (Palais des Congrès)
? Chargé du réapprovisionnement (call center/show room)

1998 - 1999 :
Volontariat chez Aide Associative Des Sans Abris
Restauration, sécurité lié à l'hébergement

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, Ciel, Sage

Atouts et compétences

Ingénieur commercial/Apporteur d’affaires

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

VOYAGES, LANGUES, SPORTS, MUSIQUE