

Né en 1984
72110 Bonnétable
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 2401260744

Ingenieur charge d'affaires

Ma recherche

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

Formations

2014 : Bac +2 à école d'informatique INFOSUP sur Paris
BTS (service informatique aux organisations)

2012 : Bac +2
BTS NRC (négociation relation client) VAE (validations des acquis d'expériences) Par le rectorat de Paris

Expériences professionnelles

09/2020 - à ce jour :

Ingénieur d'affaires chez Citycare

Responsable des formations, prospection téléphonique et terrain, vente en one shot en B to B, 3 rdv terrains par jour avec des gérants, chefs d'entreprise CA>470K

01/2020 - à ce jour :

Ingénieur commercial chez Esus Du Groupe C'pro

Responsable de compte, prospection téléphonique (80 appels) et terrain (3 à 5 rdv semaine) Création, fidélisation du portefeuille client (5 comptes clients existants)

Vente directe (cycle court, long) en B to B

10/2017 - 01/2020 :

Ingénieur commercial chez Mca Technology sur Créteil

Responsable de compte, prospection téléphonique (70 appels) et terrain (5 à 10 rdv semaine), création, fidélisation du portefeuille client (0 compte au départ), gestion d'un portefeuille de 60 comptes actifs

Vente directe (cycle court, long) en B to B pour un CA>700KE

05/2017 - 09/2017 :

Technico-Commercial chez Skills In Healthcare sur Gennevilliers

Vente de traitement pharmaceutique auprès des officines, rendez-vous Sur le terrain (20,25 semaine), reporting hebdomadaire

01/2016 - 11/2016 :

Intérim Commercial sédentaire chez Oki Systèmes France sur Rungis

Responsable de compte, prospection téléphonique (80 appels) création, fidélisation du portefeuille client (0 compte au départ), gestion d'un portefeuille de 150 comptes actifs (102% objectifs) pour un Ca moyen de 14KE pour un total de 147KE

Vente indirecte (cycle court, long) en B to B cotation auprès des grossistes

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

Maîtrise des techniques de vente et de prospection, management d'équipe, détection des besoins, capacité d'écoute, force de persuasion, aisance orale

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Basketball, Football, cinéma, musique, la lecture (romans policiers SAS), voyages...