Technico-commercial itinérant - ENR/Efficacité Énergétique

11610 VENTENAC-CABARDES · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2410021545

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

09/2006 — Bac +5 — Ecole nationale supérieure d'agronomie et des industries alimentaires
CESA / Master II - Commerce International IAA
06/1989 — Bac +3 — Université de Provence
Maîtrise Commerce International
09/1987 — Bac +2 — Université de Provence
DEUST Commerce International

Expériences professionnelles

04/2024 - 06/2024 — Délégué Régional Méditerranée
Lancement du pilote et présentation de l'application mobile aux responsables de pole et chefs de services.
07/2022 - 01/2024 — Responsable du Dév. France et Partenariats
Responsable du développement de marchés de conseil aux entreprises et des projets industriels.
04/2019 - 11/2021 — Chargé d'affaires industrie (Eclairage industriel, centrales solaires)
Chargé d'affaires industrie/logistique Sud-Est / Sud-Ouest, projets d'économies d'énergie.
09/2015 - 03/2019 — Chargé d'affaires B2B (centrales photovoltaiques)
Responsable de secteur, chargé de développement de projets de centrales photovoltaiques.
10/2012 - 06/2012 — Responsable de Zone Export EMEA
09/2012 - 06/2015 — Responsable commercial - Région SUD
Responsable du développement de projets industriels dans les économies d'énergie.
09/2008 - 04/2008 — Responsable de zone Export Europe Sud et Nord
01/2002 - 04/2004 — Responsable Commercial Export
Responsable du développement commercial Export - EMEA.
02/1995 - 11/2002 — Chargé d'Affaires projets Export
Responsable du développement commercial et des partenariats de distribution.
09/1990 - 12/1994 — Technico-commercial Export
Administration de ventes export (boissons).

Langues

Anglais (courant), Français (maternelle)

Atouts

Technico-commercial itinérant, Développement de portefeuille client, Analyse des besoins clients, Installation et mise en service, Politique commerciale, Gestion des litiges commerciaux, Établissement de devis, Analyse des résultats des ventes, Établissement de contrats de vente, Relation interpersonnelle, Écoute active, Réactivité, Capacité d'adaptation, Autonomie, Force de proposition, Sens de l'organisation

Loisirs

Ecotechnologies, Technologies d'économie d'énergie, GTB, Smart building, Facility management, Écohabitat, Sports Outdoor (rando-VTT, escalade, voile, ski)

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