Ingénieur Commercial

69100 Villeurbanne · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 2411150105

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Auvergne-Rhône-Alpes
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/2023 — Bac +5 — IDRAC Business School
MBA Strategy Business Innovation
12/2016 — Bac +3 — ECES
Licence en Commerce et Marketing
12/2015
Certificat d'Aptitudes Professionnelles (guide, protocole et étiquette)
12/2015 — Bac +3 — Université Marien NGOUABI
Licence d'enseignement (Anglais-Français)

Expériences professionnelles

11/2023 - 02/2024 — Manager Commercial en INTERIM

Gestion de l'équipe de vente (performance individuelle). Contrôle des Indicateurs clés de Performance (KPI). Veille concurrentielle. Veille sur le bon fonctionnement du Kiosk. Reporting régulier de l'activité.

11/2021 - 09/2023 — Apprenti Ingénieur Commercial et Chargé de prescription (B to B)

Développement de la prescription des solutions photovoltaïques auprès des Bureaux d'études et Architectes. Gestion et animation des comptes clients (marchés résidentiel et tertiaire). Répondre aux Appels d'offres photovoltaïques. Développement du réseau d'Installateurs photovoltaïques en France via la création de nouveaux partenariats. Présentation et argumentation des offres commerciales. Prospection de nouveaux Installateurs en France. Développement du marché du photovoltaïque en Afrique. Participation aux salons des Energies renouvelables. Gestion du processus d'enregistrement des garanties.

01/2021 - 06/2021 — Assistant d'éducation chargé des cours Espagnols

01/2016 - 12/2020 — Technico-commercial terrain pour la vente des solutions informatiques

Prospection et construction du portefeuille clients. Identification et analyse des besoins clients. Rédaction des propositions commerciales. Négociation. Closing. Suivi et fidélisation clients.

Langues

Anglais (courant), Espagnol (courant), Italien (moyen)

Atouts

Développement commercial, Gestion du CRM (Salesforce), Négociation, Fidélisation de la clientèle, Animation du réseau commercial, Suivi administratif des commandes et paiements, Organisation des missions commerciales, Développement du portefeuille clients, Enseignement de langues (français-anglais), Interprétariat (français-anglais), Esprit d'équipe, Autonomie, Écoute active, Rigueur, Pack Office, Pronote

Permis

Permis B

Loisirs

Voyage : Espagne, Italie, Belgique, Sport : Pratique du fitness depuis cinq (5) ans, Lecture : Romans de

formation et autobiographique

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