

92350 Le Plessis-robinson
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 250220212106



Responsable commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Batiment.

Formations

07/2014 : Bac +5 à Supéléc
Mastère spécialisé en Management des marchés de l'énergie

07/2008 : Bac +5 à Sup de V / CCI Yvelines et Val d'Oise
Responsable en Ingénierie et Négociation d'Affaires

07/2004 : à Lycée Léonard de Vinci
BTS génie optique

Expériences professionnelles

04/2024 - 09/2024 :
Responsable Commercial chez M-energies sur Le Plessis-robinson
Développement commercial ciblé auprès des syndics, cabinets de gérance, tertiaires, industries et collectivités. 75 chaufferies visitées, constitution d'un pipeline des ventes de 289 k€ de CA, prise de commandes de 40 k€ de CA (taux de marge 40%). Contrats de maintenance et d'exploitation multitechnique.

12/2023 - 01/2024 :
Technico-commercial chez Ksb sur Gennevilliers
Commercialiser la gamme de robinetterie industrielle de KSB pour des projets internationaux. Développement des ventes avec 112 k€ de CA en prises de commandes.

06/2023 - 10/2023 :
Responsable des Ventes chez Neogreen sur Courbevoie
Négociation de mandats CEE avec des délégataires CEE. Commercialisation de solutions de financement CEE et d'ingénierie énergétique.

01/2021 - 12/2022 :
Ingénieur d'Affaires / Responsable Grands Comptes chez Cameo Energy sur Paris
Commercialisation de solutions de financement CEE générant 5,7 M€ de CA et 460 k€ de marge, pour 735 millions de kWh économisés.

11/2019 - 12/2020 :
Ingénieur d'affaires chez Sonergia sur Orléans
Commercialisation de solutions de financement CEE auprès des clients finaux et des installateurs dans les secteurs de l'industrie et du tertiaire.

01/2017 - 10/2019 :

Ingénieur commercial chez Engie Solutions sur Amiens

Commercialisation de maintenance multitechnique CVC et de CPE, générant une croissance de plus de 500 k€ et l'acquisition de 20 nouveaux clients.

04/2010 - 12/2016 :

Responsable Commercial chez Sicae-oise sur Compiègne

Management d'une équipe de 5 commerciaux. Sourcing d'électricité optimisé pour un volume de 25 M€/an.

01/2009 - 06/2009 :

Commercial chez Faro sur Villepinte

Commercialisation de bras de mesure tridimensionnelle pour des secteurs clés. Développement commercial par l'acquisition de 4 nouveaux comptes.

07/2008 - 12/2008 :

Responsable e-commerce chez Trust sur Villepinte

Commercialisation de périphériques informatiques auprès de grands sites marchands, ayant généré plus de 960 k€ de CA.

08/2005 - 07/2008 :

Responsable de clientèle (apprentissage) chez Hager sur Gennevilliers

Commercialisation de solutions de protection et de distribution électrique générant une croissance de plus de 200 k€.

12/2003 - 07/2004 :

Stage Technicien en optronique chez Thales sur Guyancourt

Développement d'un banc métrologique pour le centrage optique.

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Arabe (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Centres d'intérêts

Environnement, Course à pied, Cuisine