Technico-commercial

78990 Elancourt · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 250305030109

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/2006 — Bac +3 — ISEE Paris
Master de business unit manager Bac+4, Marketing, Communication, Management, Commerce
12/1992 — Bac +2 — Lycée Technique d'Etat Raspail
BTS Electrotechnique
12/1989 — Bac — Lycée Louis Blériot
Baccalauréat F3 Electrotechnique

Expériences professionnelles

01/2023 - à ce jour — Technico-commercial
Vente de produits pédagogiques pour l'enseignement, respect des objectifs, prospection de nouveaux clients, visites régulières clients, conseils sur les upgrades, promotion et ventes des nouvelles gammes de produits, rédaction des devis, fidélisation clients, installations et mises en services des produits.
01/2020 - 12/2022 — Manager gestion de flotte
01/2014 - 12/2018 — Commercial UPGRADE
Vente de modules et pièces de rechanges, respect des objectifs, prospection de nouveaux clients, visites régulières clients grands comptes, conseils sur les solutions de performances, promotion et ventes des nouvelles gammes de produits, rédaction des offres de budgets, fidélisation clients.
01/2011 - 12/2014 — Ingénieur application
Analyses des besoins clients et études des offres avec les commerciaux, ADR (analyse des risques), participation pour les budgets et objectifs de la société, chiffrage et rédaction d'offres budgétaires, lancement des projets avec les commerciaux.
01/2008 - 12/2010 — Chef d'équipe
Participation aux réunions de projet, planification et gestion du montage des machines, organisation du travail des collaborateurs, gestion des objectifs par modules et par machines, création de procédures et méthodes de travail pour des modules spécifiques, formation des collaborateurs aux outils informatiques.
01/2007 - 12/2008 — Superviseur électrique et responsable de chantier
Achat de matériaux, coordination et répartition des travaux, recrutement et management de 50 personnes locales, formation, mise en route, reporting.
01/2003 - 12/2005 — Chef de site
Responsable de programmation et de répartition des zones d'éclairage et de programmation avec système de pilotage par automates, management des équipes, planification des interventions, formation des collaborateurs.
01/1996 - 12/2002 — Responsable Technique
Etalonnage et mesures sur des capteurs électroniques de précision, contrôle de qualité sur des capteurs avant exploitation.
01/1993 - 12/1995 — Chef d'équipe d'un service après-vente
Mise en route et installation de l'appareillage, formation clientèle sur site.

Langues

Anglais (courant), Arabe (courant)

Atouts

Négociateur - Technico - Commercial, Management, Vente, Prospection, Fidélisation clients, Analyse des besoins clients, Chiffrage et rédaction d’offres budgétaires, Formation des collaborateurs, Gestion de projet, Bureautique

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