Ingénieur Technico-Commercial

44330 Vallet · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 260331110610

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Pays de la Loire
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2016-04-30 — WBS-Training AG
Construction 2D/3D CAD avec CatiaV5
2014-09-30 — Bac +3 — Bergische Universität Wuppertal
Bachelor of Science (B.Sc.) Génie Mécanique

Expériences professionnelles

2025-10-01 - à ce jour — Ingénieur commercial
Participer en collaboration étroite avec la direction au choix des objectifs de développement et des stratégies de commercialisation, organiser et réaliser la prospection commerciale, détecter et analyser les besoins du client, proposer des solutions et produire des offres commerciales.
2021-08-01 - 2025-02-28 — Sales Representative
Prospection et acquisition de nouveaux clients, suivi des offres, traitement des commandes, établissement et suivi de liste CRM.
2020-01-01 - 2020-12-31 — Sales Engineer
Conseil des clients, établissement d'offres commerciales, modélisation/modification en 3D avec Solidworks.
2016-11-01 - 2019-12-31 — Ingénieur Constructeur
Modélisation/modification en 3D de nouvelles pièces, réalisation de plans pour la production, assistance technique.
2015-02-01 - 2016-02-29 — Manager de projets
Coordination de projets de classification de banques de données, implémentation des données dans le système SAP.
2012-05-01 - 2015-02-28 — Etudiant salarié (service Recherche & Développement)
Établissement de dessins techniques, programmation et intégration d'outils dans le logiciel CAO NX8 avec C#.

Langues

Français (Langue maternelle), Allemand (Langue maternelle), Anglais (Courant)

Atouts

Maîtrise de Solidworks, Prospection commerciale, Conseil client, Développement commercial, Modélisation 3D, Gestion de projet

Loisirs

Arts martiaux, Salsa, Interprétariat lors de tournois de kendo (français <=> allemand)

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