Business Development Manager

78640 Villiers Saint Fréderic · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 261008093124

Ma recherche

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

Formations

2010-12-31 — Bac +3 — CNAM
Management social de l'entreprise pour l'ingénieur
2002-12-31 — Bac +2 — CESI
Maintenance et Gestion des Systèmes Informatiques
1998-12-31 — Bac +2
DUT Génie Thermique et Énergie
1996-12-31 — Bac
Bac S – Spécialité Technologie Industrielle

Expériences professionnelles

2019-01-01 - à ce jour — Entrepreneur / Développeur commercial
Courtage en travaux, assistance à maîtrise d'ouvrage, gestion de projets de rénovation énergétique, accompagnement d'entreprises, développement commercial, solutions de sauvegarde et d'archivage documentaire, cloud d'entreprise.
2018-03-01 - 2019-04-30 — Business Development Manager
Solution de gestion des temps, contrôle d'accès, planification opérationnelle mode on premise et SaaS. Gestion de projets complexes RH, solutions cloud d'entreprise.
2017-02-01 - 2017-12-31 — Responsable commercial
Sourcing et recrutement de consultants en assistance technique, infogérance et infrastructure IT (virtualisation VMware, audit d'infrastructure, sauvegarde, archivage, PRA). Solutions cloud sécurisé, sécurité réseaux, mobilité d'entreprise.
2014-05-01 - 2016-10-31 — Ingénieur des Ventes Grands Comptes IT / Bid Manager ITS
Prospection et développement clientèle grands comptes IT, marchés publics, commercialisation de solutions de communication unifiée (TNI, visioconférence, vidéoprojecteurs, affichage dynamique). Détection, préparation, rédaction et coordination des réponses aux appels d'offres.
2009-09-01 - 2013-12-31 — Cadre commercial – Intégrateur
Commercialisation et gestion de projets sur nouveaux marchés tous secteurs, acquisition de comptes PME PMI, intégration de solutions de sécurité, infogérance, mise en place d'infrastructures micro informatique, analyse et outils de pilotage, management transversal (CA /180 /k€ /2010 – 235 /k€ /2012).
2005-09-01 - 2009-04-30 — Responsable de Secteur IDF+45
Commercialisation de solutions informatiques, prospection et développement clientèle (transports, affrètement, logistique), suivi et fidélisation, migration, formation, analyse et pilotage des tableaux de bord, gestion des impayés (portefeuille 600 /clients, CA /350 /k€ /2008).
2005-01-01 - 2005-06-30 — Technico commercial
Commercialisation de solutions de gestion (APIBAT, APIMECA, CIEL), acquisition de nouveaux clients TPE bâtiments et automobile, formation, mise en place de bases commerciales.
2003-05-01 - 2004-12-31 — Ingénieur Technique
Support technique, migration et administration sous Windows 2000, Active Directory, formation aux commerciaux (Lotus Notes R5, outils métiers) pour grands comptes pharmaceutiques, logistiques.
2002-04-01 - 2003-04-30 — Chargé de Support Client
Maintenance du parc informatique (serveurs NT, Linux), progiciel de gestion d'entrepôts, études de

faisabilité, mailing, phoning.

1999-12-01 - 2002-04-30 — Technicien Maintenance et Réseaux

Maintenance hardware/software (NT4, UNIX, AS400), support utilisateurs, administration routeurs CISCO, projets logistiques, câblage, gestion de 8 sites + siège ("H120 postes).

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant)

Atouts

Prospection commerciale, Développement clientèle, Gestion de projets, Assistance à maîtrise d’ouvrage, Réponses aux appels d’offres, Solutions cloud d’entreprise, Sauvegarde et archivage documentaire, Gestion des temps, Contrôle d’accès, Virtualisation VMware, Sécurité réseaux, Mobilité d’entreprise, Audit d’infrastructure, Infogérance, Gestion de la relation client, Leadership, Travail en équipe

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