Ingénieure Commerciale Senior

91260 Juvisy-sur-Orge · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2610100146

Ma recherche

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

Formations

2017-12-31 — Bac +5 — Sup de Vente
Master 2 Ingénierie d'Affaires
2015-12-31 — Bac +5 — ESIEA
Diplôme d'Ingénieur Monde du Numérique
2013-12-31 — Bac +2 — IUT de Kourou
DUT Génie Électrique et Informatique Industrielle

Expériences professionnelles

2024-01-01 - à ce jour — Ingénieure Commerciale Industrie

Partenaire Platinum Dassault Systèmes. Accompagnement des industriels dans leurs projets de transformation numérique (CAO, PLM, Simulation, Industrie 4.0, Digital Manufacturing). Développement et gestion d'un portefeuille de clients PME, ETI et grands groupes. Pilotage de cycles de vente complexes, négociation d'opportunités stratégiques et suivi jusqu'à la signature.

2023-01-01 - 2023-12-31 — Business Developer

Accompagnement des entreprises dans l'automatisation de leurs processus grâce aux technologies d'intelligence artificielle. Définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale, développement de nouvelles opportunités et partenariats, suivi client sur les projets de digitalisation.

2022-01-01 - 2022-12-31 — Ingénieure Technico-Commerciale Grands Comptes

Gestion et développement de comptes grands comptes dans le secteur nucléaire. Digitalisation des processus opérationnels, qualification d'opportunités, conduite du cycle de vente, suivi des exigences de conformité et sécurité.

2016-01-01 - 2022-12-31 — Ingénieure Commerciale Manufacturing

Développement de nouveaux comptes industriels, gestion complète du cycle de vente (prospection, qualification, proposition, négociation, closing). Accompagnement de clients sur les solutions CAO/PLM, MES/MOM et optimisation de la production. Collaboration quotidienne avec les équipes avant vente et techniques à l'international.

Langues

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

Atouts

Écoute & conseil, Animation de comités de pilotage, Orientation résultats, Leadership naturel, Sens du collectif, Excellente communication, Persévérance, Forte capacité d'adaptation, Engagement associatif, Ventes complexes B2B, Développement Grands Comptes, Account Management, Cycle de vente end to end, Négociation & closing, Transformation digitale, Industrie 4.0, PLM / CAO / Simulation, Digital Manufacturing, MES / MOM, APS, SolidWorks, CATIA, 3DEXPERIENCE, SIMULIA, DELMIA, DraftSight, Composer, DriveWorks

Permis

Permis B

Loisirs

Voyages et découvertes culturelles, Développement personnel, Sport & bien être

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