INGENIEUR COMMERCIAL

78930 Boinville En Mantois · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 904161030

Ma recherche

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

Formations

2001
diplôme universitaire technologique, paris xii spécialité techniques de commercialisation (marketing, gestion, distribution, logistique…) + bac sciences et techniques industrielles, paris xiv spécialité génie civil

Expériences professionnelles

Responsable de magasin d'équipement de sports
juillet columbia sportswear company, équipementier sportif. paris assistant directeur des ventes france et europe ð§animations techniques, ð§organisation du salon glisse expo 99.

Ingénieur / Ingénieure informatique avant-vente
artech software, editeur de logiciels décisionnels. paris commercial junior ð§prospection téléphonique partir de fichiers clients et/ou prospects, ð§envoi d'un dossier de présentation, ð§1er rendez vous et coordination avec consultant avant vente pour présentation produits, ð§relance téléphonique, ð§2ème rendez vous et présentation du prototype, ð§relance téléphonique puis remise de la proposition commerciale. assistant responsable télémarketing et bases de données ð§participation active la création et développement du service (125 % des objectifs q4), ð§collaboration recrutement et management de l'équipe (8 personnes), ð§responsable base de données et interface utilisateurs (rédaction du cahier des charges, choix du fournisseur, mise en place et paramétrage…), ð§en charge de la gestion des séminaires hebdomadaires.

Consultant / Consultante décisionnel - Business Intelligence
2b consulting, société de conseil et d'ingénierie informatique (pgi et décisionnel). paris ingénieur commercial ð§prise en charge de l'ensemble des prérogatives commerciales (détection, puis transformation et closing des projets), ð§développement et commercialisation des services en mode projet et vente de solutions, auprès d'une clientèle grands comptes sur l'ile de france et la région est (, 2b consulting est premier partenaire revendeur/intégrateur des solutions cognos bi et cognos finance), ð§elaboration et mise en place des procédures commerciales (argumentaire et cible de prospection, …), ð§prospection téléphonique importante (détection de projets, prise de rdv, …), ð§création de fichiers pour opérations de marketing direct, ð§closing des affaires détectées, suivi et développement des comptes (pénétration d'un compte secteur b.t.p par la direction informatique et financière, déploiement france, puis europe).

Architecte IoT - Internet des Objets
aujourd'hui edisys s.a, services (dématérialisation des procédures dédiée construction btp) toulouse responsable d'agence ile de france partenaire incontournable des entreprises (bâtiment et travaux publics) et des collectivités, pour la gestion électronique de leurs appels d'offres, en concevant des solutions innovantes et accessibles, mises en oeuvre via un réseau commercial de proximité, ð§compétence réglementaire sur les marchés publics (maîtrise du code, connaissance approfondie des usages sein des collectivités ainsi que précurseur dans la gestion électronique des appels d'offres destination des entreprises de la construction, ð§secteur privé déploiement des solutions informatiques permettant de gérer l'ensemble de la chaîne de traitement de réponse un appel d'offre (etudes et soumission) auprès des entreprises du btp oprospection et négociations stratégiques grands comptes (accords cadres) (ca 780 ke en , + 25 % en nombre de client) ð§secteur public déploiement du système de dématérialisation des marchés publics reliant l'ensemble des acteurs concernés par un appel d'offre en mode projet, opartenariat global ventes des logiciels, assistance la mise en oeuvre, formation et transfert de compétences (ca 310 ke) ð§connaissance forte des acteurs du secteur de la construction (très orientée travaux publics) et de leurs circuits achat (réseau de contacts qualifiés), ð§elaboration du plan d'action commercial et uniformisation des documents commerciaux, ð§coordination de la démarche commerciale ainsi que des ressources humaines de l'agence (secrétaire commerciale et un chef de projet), pour la bonne exécution des contrats et garant de

leur rentabilité, ð§suivi budgétaire, mise jour des tableaux de bords, ð§organisation et participation aux salons professionnels ainsi que de séminaires région ile de france en étroite collaboration avec nos partenaires (editeurs, cci, fntp, frb, décideurs institutionnels),

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant), Espagnol (courant)

Compétences

Système d'exploitation :•
ð Windows 2000 et Linux
Langages :™
ð Basic et Java (notion)
Logiciels :•
ð Excel et Word 2000, Access, Power point, Microsoft publisher, Front page, Outlook,
ð Adobe Acrobat, Microsoft project (logiciel de planification)
Logiciels spécialisés : •
ð Cognos Impromptu (requêteur) et Powerplay (analyse multidimensionnelle),
ð Open Executive (Analyse Olap),
ð Synthèse (outil de création de tableaux de bord), Sphynx (analyse et dépouillement
ð marketing), Autocad (progiciel de conception DAO / CAO), Alpha (logiciel de
ð calcul en résistance des matériaux)

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