

M. Spencer
46170 Pern



Né(e) le 30/07/1971
18 ans d'expérience dont 10 à l'étranger
Réf: 1201041744 - expert(e)

Responsable commercial et développement

Objectifs

- Actuellement en activité dans un secteur BtoC ne me correspondant pas, je souhaiterais retrouver un cadre de travail plus adapté ? mes fonctions. Intégrer une entreprise forte et dynamique qui soit en mesure de me permettre de mettre ? profit l'ensemble de mes compétences.

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur la France et étranger avec une rémunération plus de 3000 €, dans les Services Commerciaux.

Formations

- BAC+4 Commerce
- TITRE NIVEAU 3 GÉNIE-CLIMATIQUE
- CERTIFICATION EXPERT PERFORMANCES ÉNERGÉTIQUES DU BÂTIMENT

Expériences professionnelles

2010

Directeur commercial cogérant Expert-eco-energies Création d'une entreprise de vente de solutions d'améliorations énergétiques du bâtiment agissant auprès des particuliers en tant que force de vente externalisée pour un réseau d'entreprises constitué d'installateurs Domaine: Améliorations énergétiques du bâtiment Chauffage, Ventilation, Solaire thermique, Photovoltaïque, Menuiseries, Isolation Secteur d'activité: BtoB BtoC Secteur: Midi-Pyrénées - Gestion d'équipe de vente et assistance ? la vente - Création animation et développement d'un réseau d'entreprises - Développement des politiques commerciales et marketing - Sélection produits - Négocier achat/vente - Traitement appels d'offres - Recherche et développement de nouveaux marchés - Relation entreprises & collectivités territoriales - Montage des dossiers administratifs - Montage des dossiers de demandes d'aides et de subventions, - Montage des dossiers de financements - Développement des ventes - Soutien ? la vente de la force commerciale

2007

Chargé d'affaire / Technico commercial Walter Meier Chargé d'affaires Grands comptes. Technicien conseil. Gestion température et hygrométrie milieu industriel. Secteur d'activité: Industriel/Collectivités territoriales Secteur: Grand Sud-ouest - Animation réseau - Prescription/Préconisation - Suivit Grands comptes - Suivit des commandes - Suivit des consultations - Suivit d'appels d'offres - Stratégie commerciale - Responsable du développement des ventes et relation clients sur le Grand Sud-ouest - Participation au développement de stratégie commerciale et marketing - Vente Prélèvement sur tout les grands sites industriels du grand sud-ouest; EADS, DASSAULT, CNRS, CNES, AIR-BUS, IBM, MOTOROLA, GENIE MILITAIRE, D'AUCY, LU... Mes interlocuteurs habituels; LA SPIE, HERVE THERMIQUE, AXIMA, TUNZINI, PROMO-SANIT, SUEZ... En contact permanent avec les Bureaux d'études; BETEM, BETOM, BETEREM, BETCE, OTCE...

2006

Chargé de mission APS Chargé de mission Développement force de vente BtoB Secteur d'activité: BtoB/BtoC Bien-être Balnéo Secteur: France - Participation au plan de stratégie commerciale et marketing - Création d'une structure d'Import Chine - USA - Aide au développement des outils de communication. - Développement des outils d'aides au Traitement des appels d'offres. - Animation réseau. - Fidélisation client/le. - Développement des Ventes.

1999

Chargé d'Affaires MARTY BTP constructeur promoteur (ES) Responsable du développement des ventes relation BE
Architectes Secteur d'activité: Bâtiment/Construction promotion Secteur: Espagne Nord - Traitement des appels d'offres -
Relation architectes et BE - Développement des ventes - Animation réseaux - Prconisation - Chiffrage - Négocier Achat/Vente

Langues

- ANGLAIS; FRANÇAIS; ESPAGNOL; ALLEMAND; NEERLANDAIS parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Prconisation, Prescription, Développement de marché, Relation client, Etude et conseil sélection produit, Création et fidélisation réseau client, Développement des ventes, Analyse terrain, Source-reporting, Stratgies de vente, Gestion commerciale, Vente.

Traitement d'appels d'offres marchés publics et privés.

(Expert)

Centres d'intérêts

- - Voile - VTT - Endurance équestre - Course à pied