

Pour plus de confidentialité ce CV est anonyme ! - Pour avoir accès aux coordonnées de ce candidat vous devez être une entreprise identifiée.

technico commercial ou attache commercial itinerant

Mon objectif est de travailler dans une entreprise innovante et performante afin de mettre à son profit mon expérience acquise dans un environnement international - aussi bien en Europe qu'en Afrique de l'Ouest.

Expérience professionnelle

Janvier 1998
Mai 2006

Responsable technico-commercial

Mission : Technico-commercial responsable de la France, la Belgique, le Luxembourg avec missions ponctuelles sur l'Angleterre et l'Allemagne

- Vente
- Gestion d'un portefeuille clients
- Développement de solutions techniques adaptées aux besoins des clients et de leur marché
- Mise en place d'un système de suivi de la qualité de nos produits (adapter nos produits à toutes les optimisations machines de nos clients)

Moyens : - Gestion d'un porte-feuille grands comptes clients papetiers 500.000€
- Management d'une équipe de 20 personnes à l'usine Ahlstrom (une partie à la production, une partie au packaging)

Bilan : - introduction d'un nouveau produit chez Storaenso Langerbrugge et Storaenso Corbehem (contrôle à 100% des mandrins utilisés par ces deux grandes entreprises papetières)
- PS M-Real: resolution de leurs problèmes techniques et augmentation de nos ventes de plus de 70%
- même succès chez les autres industries papetières et contrôle de plus de 50% de leurs mandrins utilisés (Arjo Wiggins, Kabel, Golbey etc.)

Octobre 1991
Mai 1996

spécialiste dans la distillation des eaux de vie et de l'eau déminéralisée à Cognac

Mission : Distillation des eaux de vie et de l'eau déminéralisée à Cognac

Août 1985
Janvier 1991

Responsable commercial de l'Afrique de l'Ouest et Afrique Centrale

C.O.B.A. (Compagnie des Boissons Africaines), Fabricant de jus de fruits en doypack (siège social à Abidjan)

Mission : Etablissement de la stratégie commerciale

Activités :

- Implantation du produit et en faire un produit de masse
- Création d'un circuit de vente (grossistes, supermarchés, supérettes, cantines scolaires, cantines sportives etc.)

Moyens : Management d'une équipe commerciale de 50 personnes.

Bilan : Les jus de fruits en doypack sont aujourd'hui un produit de masse et se consomment dans toute l'Afrique de l'Ouest.

Janvier 1980
Juillet 1984

Gestion de 50 dépanneurs (différents corps de métier)

SOS Dépannage

Mission : - Gestion de 50 dépanneurs (différents corps de métier)

- Réception des appels
- Saisie sur ordinateur
- Dispatching des activités des différents dépanneurs
(activité effectuée pour payer mes études)

Diplômes et formations

Octobre 1980
Juillet 1984

Bac + 3 à ILLERI (Institut de Relations Internationales)

Bac + 3 à ILLERI (Institut de Relations Internationales)
Paris, option commerce international

Spécialisation : ILLERI (Institut de Relations Internationales)

Octobre 1979
Juillet 1980

2 années de Droit à Paris II ASSAS

DEUG droit

Compétences en informatique

Logiciels

Word
Excel
Lotus
Outlook

Maîtrise linguistique

Anglais

Niveau oral : Courant, **Niveau écrit** : Moyen

Allemand

Niveau oral : Courant, **Niveau écrit** : Notions

Divers

Entraîneur de handball

Ancien joueur international de handball j'entraîne aujourd'hui les garçons de moins de 17 et 15 ans de Guesnain.