

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

Technico-Commercial

Suivi clientèle, prescription, établissement d'offres techniques et commerciales.

Le suivi d'affaire, de la définition d'un cahier des charges jusqu'à la mise en service. Tout en étant en relation aux niveaux des différents points de décisions.

Expérience professionnelle

Depuis
Octobre 2006

Commercial itinérant

Mission : Commercial sur 41 départements (pendant 18 mois) puis 27 départements situés sur le nord-ouest de la France.

Développer le CA de ce secteur auprès des clients existants.
Prospecter de nouveaux clients.

Suivre les affaires, du devis jusqu'au paiement des factures.

Moyens : Logiciel de base de données clients, regroupant les informations liées aux clients et prospects.

Logiciel de devis et commande.

Bilan : Progression significative du CA durant les 2 premières années, puis maintien de celui-ci malgré la crise de 2009.

Avril 2006
Octobre 2006

Commercial itinérant

Mission : Commercial Itinérant sur le secteur Auvergne (Allier, Cantal et Puy de Dôme)

Suivi d'une base clientèle déjà en place : distributeurs, installateurs, tableautiers.
Recherche de nouveaux prospects.

Rédaction des parties commerciales et techniques des offres, tout en respectant les besoins du client.

Définition technique et support technique auprès des utilisateurs de matériel de la marque.

Moyens : Utilisation de logiciels internes à la société pour la rédaction des offres.
Support technique et commercial en soutien à l'usine.

Mai 2002
Mars 2006

Technico-Commercial

ABB-Entelec

Mission : Chargé d'établir des devis et le suivi commercial sur des affaires de câblage de TGBT, tableaux divisionnaires et tableaux d'abonnés.

Moyens : Utilisation de logiciels de chiffrages : Prodevis, Moka.
Référence aux normes, telque la NFC 15-100.

Bilan : Ventes de matériel aux distributeurs, installateurs et autres professionnels du secteur basse-tension électrique.

Septembre 1999
Mai 2002

Ingénieur-Conseil Junior

Europe Power Systems

Mission : Etablissement de dossiers d'Appel d'Offre, et d'études de transport et distribution d'énergie dans les Pays en voie de développement essentiellement basés en Afrique de l'Ouest.

Moyens : Déplacements en Afrique de l'Ouest pour prises d'informations et relevés sur site. Logiciels informatiques (NAP, GAP) de calcul de production et de distribution d'énergie.

Bilan : Principale réalisation : Electrification rurale le long du fleuve Sénégal pour l'Organisation de Mise en Valeur du Fleuve Sénégal.

Diplômes et formations

Septembre 1995
Juillet 1999

IUP GE II

Maîtrise en Génie Electrique et Informatique Industrielle (GEII).
Avec stage de 6 mois dans l'entreprise Europe Power Systems à Versailles.

Spécialisation : Génie Electrique et Informatique Industriel

Septembre 1993
Juillet 1995

LT Léonard de Vinci

BTS en Electrotechnique à Saint Germain en Laye.
Projet d'étude : réalisation d'un simulateur de charge en deuxième année.
Stage à Renault SA en première année.

Spécialisation : Electrotechnique

Septembre 1991
Juin 1993

LT Agora

Bac technologique série F3 (Electrotechnique) à Puteaux (92) obtenu avec mention.

Spécialisation : Electrotechnique

Septembre 1989
Juin 1991

LP Louis Blériot

BEP et CAP Electrotechnique au Lycée Professionnel Louis Blériot à Suresnes (92).
Avec stage au sein de l'entreprise d'électricité général FEY à Paris.

Spécialisation : Electrotechnique

Compétences en informatique

Logiciels

Word, Excel et Access (niveau programmation), PowerPoint, Photoshop.

Langages

C++, Fortran, visual Basic

Informations complémentaires

Réelle capacité d'adaptation sur un nouveau logiciel.

Divers

Badminton

Capitaine d'équipe au niveau départemental et joueur assidu.
Diplôme d'Initiateur en février 2005.

Nouvelles technologies

Toujours un oeil avisé et curieux sur les nouvelles technologies.