

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

Ingénieur Commerciale

Objectif :

Intégrer une structure en évolution constante.

Travailler en toute autonomie au sein d'une équipe autour de projets divers.

Mettre à profit mon tempérament meneur/innovateur pour participer à la croissance de l'entreprise.

Motivations :

Nouvelles technologies, technicité du produit ou du service à vendre.

Travailler sur de nouveaux marchés.

Expérience professionnelle

Février 2006
Décembre 2006

Ingénieur Commerciale

Mission : * Vente de progiciels de gestion électronique de document et prestations de services associées (installation, formation, maintenance) auprès d'une clientèle de collectivités locales et territoriales sur le territoire national grand sud (moitié sud de la France) : Prospection, études et qualifications des besoins, appels d'offres, présentation des solutions, négociation.

* Binôme marketing d'une solution de gestion de courrier

Moyens : Une cellule marketing, un ITC rattaché à ma fonction, une cellule projet, outils (voiture de fonction, ordinateur portable, mobile, bureau, logiciel de suivi de prospection et de reporting)

Bilan : CA réalisé sur 10 mois 479Ke.
42 clients, signature de 3 nouveaux comptes.

Diplômes et formations

Avril 2003
Octobre 2003

ESIM/CIME Centre d'Innovation et de Management Euroméditerranéen Marseille

Certificat d'Innovation Industrielle

Octobre 2000
Mars 2001

IAE Institut d'administration des entreprises Aix en Provence

Diplôme de Perfectionnement à l'Administration des Entreprises
Licence professionnelle de Management des Organisations mention Assez-Bien

Septembre 1977
Juin 1979

LEP Colbert

Brevet d'Etudes Professionnelles en comptabilité

Compétences en informatique

Logiciels

PACK OFFICE, BUSINESS OBJECTS, INTERNET, LOTUS, MSPROJECT

Maîtrise linguistique

Espagnol

Niveau oral : Scolaire, Niveau écrit : Scolaire

Anglais

Niveau oral : Courant, Niveau écrit : Courant

Divers

Organisation

Planification de mise en œuvre
Coordination des intervenants et organisation de projet

Marketing

Analyse interne et externe
Stratégie concurrentielle et de développement
Management d'une cellule marketing (7 personnes)
Conception et coordination de marketing MIX (plan d'actions, mailing, phoning, salon, ...)
Suivi et rentabilité des actions
Conception de supports commerciaux (fiche et plaquette produit, plaquette société, diaporama, ...)

Gestion

Ressources humaines, management, droit du travail, logistique, analyse des coûts, comptabilité