

Romain D. - Né le 18/09/1987
69008 Lyon
1 an d'expérience
Réf : 1107061447



Chargé de développement commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France et étranger, dans le Bâtiment.

Formations

Diplômé de l'Institut d'Administration des Entreprises de Lyon, en Licence et Masters (Université Jean Moulin).

2010 - 2011 + Master 2 Vente et Management Commercial (en contrat d'apprentissage)
Mémoire : Diagnostic de la performance commerciale en secteur BTP

2009 - 2010 + Master 1 Marketing et Commerce

2006 - 2009 + Licence Economie et Gestion, Mineure Droit, Sciences humaines et sociales
+ Diplôme Universitaire anglais langue des affaires

Expériences professionnelles

2011

2009/11 (2,5 ans) EIFFAGE CONSTRUCTION CENTRE EST, Lyon, France □ Développement commercial amont, pôle Santé - Chargé de développement commercial • Développer et gérer un portefeuille clients sur le secteur sanitaire et médico-social en région Rhône Alpes. (60 clients, 200 millions € de CA potentiel) • Participer en amont aux réponses d'appels d'offres et au montage financier et immobilier d'opérations. • Développer un réseau de partenaires, approcher les grands comptes régionaux et les tutelles. • Conduire des actions de marketing ciblées (étude de marché, Benchmark, plan d'action). • Gérer des actions de communication-événementiel (action réseau, relationnel, fidélisation). • Développer des outils pour structurer l'action commerciale, le reporting, la capitalisation et la formation. • Suivre le montage juridico financier du musée de la Santé de l'Hôtel Dieu à Lyon. • Conduire un audit en interne pour optimiser la performance commerciale de la filiale régionale.

2008

2008 (2 mois) MERCK SERONO, Genève, Suisse (en langue anglaise) □ Business Intelligence (forecasting & Global Marketing) - Assistant marketing • Créer un outil de backoffice prévision des coûts de Marketing et Vente d'un nouveau produit. • Analyser une étude de marché et mettre en place une veille concurrentielle sur le segment des scléroses en plaques. • Mettre en place un outil d'aide à la décision puis prospecter pour choisir une agence de création web pour la refonte du site web.

Langues

- Anglais e/o courant et anglais commercial ; □ Allemand niveau débutant (B1) parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Informatique: Suite Microsoft Office, iWork, Windows, Apple OS X, Adobe Photoshop, Aperture 3 (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Sport: Ski (Haut niveau), Golf (compétition), Football (compétition), roller, course à pied, plongée sous marine, alpinisme

Autres: Piano, photographie, vidéo, voyages (trekking, road trip)