

**Simon W.** - Né en 1982  
**59000 Lille**  
**1 à 3 ans d'expérience**  
**Réf : 1109220955**



## **Chef de produits**

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Nord Pas de Calais, dans le Bâtiment.

### **Formations**

---

2006 : EUREOMED Toulon. Master Ingénieur d'Affaires.  
2005 : Douai Business School, Bachelor en Vente et Marketing Industriel International.  
Seconde année réalisée à Laureat polytechnique - Espoo (Finlande)  
2003 : B.T.S. Informatique Industrielle - La Providence, Amiens  
2000 : Baccalauréat S.T.I. Electrotechnique - La Providence, Amiens

### **Expériences professionnelles**

---

#### **2011**

Depuis janv. 2009 Chef de Produits - Deprat Jean S.A. Produits & Technique : - Développement de produits et concepts - de la définition du CDC à la commercialisation - Animation de la gamme de produits Composants - Veille concurrentielle et technologique Marketing : - Etudes Marketing - le marché, son environnement, son évolution et ses tendances - Mise en place d'un système de gestion Marketing - Suivi des résultats et des performances produits - commerciale, rentabilité et pertinence Communication : - Conception de catalogues et d'outils d'aide à la vente - Définition du plan média : dossiers de presse et annonces publicitaires Commerciale : - Accompagnement de la force de vente : formation et présence terrain - Clientèle : vente, formation et conseil

#### **2008**

2007 à 2008 Assistant Chef de Produits sur deux gammes de produits - Deprat Jean S.A. - Participations aux lancements des nouveaux produits - Formation des collaborateurs - Suivi technique et commercial de grands-comptes : CRM - Mise à jour de catalogues et élaboration de documents techniques et commerciaux

#### **2006**

2006 Chargé Commercial et Marketing - Bureau Veritas Objectif : Etudier l'implantation d'un Centre de Formation pour redynamiser l'activité Formation Méthodes : - Analyse de la concurrence et de ses prestations, confrontations avec notre offre - Détermination du potentiel client sur la région Nord-Pas-De-Calais - Analyse des attentes clients et des activités à développer - Etude de l'implantation géographique du site - Proposition d'une offre performante et différenciante - implantation du site

#### **2005**

2005 Commercial Export - Securelec Socem

#### **2004**

2004 Assistant de Direction - Laureat Polytechnic (Espoo, Finlande)

### **Langues**

---

- Anglais : Courant. TOEIC en 2004. Score de 905/990 points. Allemand : Notions parlé: scolaire / écrit: notions

### **Atouts et compétences**

---

Informatique : ☐ Pack Microsoft Office, Baan. (Expert)

## Centres d'intérêts

---

- Sport : ☐ VTT (Raids), Running (Trails & Marathons), Randonnées, sports de nature.

Musique : Ecoute, concerts, jouer.

Voyages : Découvrir des régions/pays et cultures.