

Ivan B. - Né en 1967

10 ans d'expérience

Réf : 1210090944

Ingenieur commercial

Objectifs

- * Ma formation commerciale supérieure (DESS Ingénieur Commercial) et mon goût d'entreprendre, renforcée par une maîtrise du cycle commercial complexe et de la négociation de haut niveau, par ma forte expérience en prospection (construction de portefeuille) et fidélisation, m'amène à vouloir être un acteur clé de votre entreprise

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Aquitaine, dans l'Ingénierie.

Formations

IAE MONTPELLIER

1993 -1994

DESS CTCI INGENIEUR TECHNICO-COMMERCIAL INFORMATIQUE

ECOLE SUPERIEURE de COMMERCE Montpellier

1992 - 1993

MASTER TELEINFORMATIQUE

Université Montpellier 2 Sciences et Technique du Languedoc

1985

DEA de GEOPHYSIQUE

Expériences professionnelles

Janvier 2010-Décembre 2011

- RESPONSABLE COMMERCIAL GRAND SUD-OUEST - COSSILYS21 Janv 10-11 : - CONSTRUCTEUR VIDEOSURVEILLANCE RESPONSABLE COMMERCIAL REGION Aquitaine, Midi-Pyrénées, Poitou-Charentes, Limousin, LR SOLUTION CLIENT/SERVEUR VIDEOPROTECTION Lecture de Plaques, Analyse Vidéo, couplage au Contrôle d'Accès Secteurs: Industrie, Banques, Sites sensibles, Tertiaire Clients Installateurs-Intégrateurs, Télésurveilleurs, Banques, Industrie, Tertiaire, Collectivités Mission :Réalisation Offres (AO, courant..), développement CA, Prescription BE Résultat 2010 :450 K€ Objectif Réalisé- Portefeuille Affaires 2011 : 1,8 M€ * Mon expérience chez COSSILYS21 m'a amené sur la région Grand Sud-Ouest, à proposer des solutions de Vidéosurveillances en liaison avec l'interphonie, le contrôle d'accès, l'intrusion et la supervision, auprès d'installateurs nationaux, régionaux et GC-PME-PMI, dans les secteurs bancaire, tertiaire, industriel, collectivités et hospitalier sur appel d'offre ou en direct.

2009

Mars 2007, Décembre 2009 : - RESPONSABLE COMMERCIAL GRAND SUD-OUEST CASTEL - CASTEL SAUMUR - RESPONSABLE COMMERCIAL REGION Aquitaine, Midi-Pyrénées, Poitou-Charentes, Limousin INTERPHONIE, CONTROLE d'ACCES, INTRUSION, SUPERVISION Connexion IP TELEPHONIE, Clients :Installateurs-Intégrateurs Nationaux , Industrie, Tertiaire, Armée, Collectivités, Santé Mission :Réalisation Offres (AO, courant..), développement CA, Prescription BE Résultat 2009 :650 K€ Objectif Réalisé- Portefeuille Affaires 2009 : 2 M€ * Mon expérience chez CASTEL en home office, en tant que responsable commercial régional Grand Sud-Ouest,, m'a permis de développer la mise en place de solutions d'Interphonie couplée au Contrôle d'Accès-Intrusion, Supervision auprès d'installateurs nationaux, régionaux, grands comptes, et bureaux d'études, sur appel d'offre ou en direct.

2007

Fév 2006, Fév 2007 : - RESPONSABLE COMMERCIAL AQUITAINE-LR-MP WIRECOM TECHNOLOGIES -
INGENIEUR COMMERCIAL REGIONS :Aquitaine,Languedoc-Roussillon, Midi-Pyrénées GTB/GTC
INNOVANTE Automates/Supervision Multifonctions CVC, CFA-CFO intrusion, alarmes, comptage, délestage...
Mission : Mise en place d'un Réseau BE et d'Installateurs-Intégrateurs Industrie, Tertiaire Résultat 2006 : 300 K€
- Portefeuille 2007 : 1,2 M€

2006

RESPONSABLE COMMERCIAL Base Documentaire en Ingénierie TECHNIQUES de L'INGENIEUR -
1999-2006 Base Documentaire en Ingénierie Pour Directeur-Ingénieur R/D/GP/GPAO/Pilotage Grands Comptes
Industriels Zone AQUITAINE/CHARENTES/MIDI-PYRENEES Mission: Prospection et Développement du
portefeuille existant. Résultat 2004 : 240 K€ objectifs réalisés.

1998

INGENIEUR COMMERCIAL SOLUTIONS CAO BTP LRD - 1996-1998 Mai 96-Oct98 LRD Ingénieur
Commercial SOLUTIONS BTP Mission : Prospection et développement du segment de marché des applications
CAO/DAO Conception 3D Réseaux NOVELL et Windows NT. Résultat 97 : 350 K€. Affaires en Portefeuille 97 :
760 K€ RESPONSABLE FRANCE Produits SOLUTIONS BTP CAD France - 1994-1996 Mars 94-Avril 96 CAD
France Responsable Produits SOLUTIONS BTP Mission : Promouvoir les applicatifs Métiers en valorisant les
pôles de compétences au niveau des revendeurs AutoCAD par des agréments techniques et marketing.
Résultat 95 : 8,4 M€ (60% de hausse). 30 revendeurs agréés supplémentaires. CAD FRANCE : Réseau National
Revendeurs, Prescripteurs marketing/vente, agrément, planification des actions de démonstrations, journée
porte ouverte, salon, Formation des Revendeurs, Hot Line, paramétrages. repositionnement, élaboration de la
documentation commerciale CONDUCTEUR de TRAVAUX Jean LEFEBVRE, Groupe DESQUENNE ET GIRAL,
VIAFRANCE - 1987-1992 Sept87-Mars 92 CONDUCTEUR de TRAVAUX GENIE CIVIL, TP Technicien Contrôle
Matériaux sur Chantier et Centrale Jean LEFEBVRE, Groupe DESQUENNE ET GIRAL, VIAFRANCE.
Management d'équipes de 10 à 30 personnes. CA de 2 à 3 M€/an. Réalisation, de la budgétisation à la
réception, d'ouvrages GC, VRD et routiers.

Langues

- Anglais courant (stage renforcement 2012) parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

* COMPETENCES COMMERCIALES et MARKETING B to B Maîtrise du cycle commercial et de la négociation,
Optimisation du circuit décisionnel Prospection, démonstration du produit/service , étude /conseil, financement
Entreprises: Grands Comptes, Administrations, PME-PMI Tertiaire, Transport, Hôpitaux, Industrie, Collectivités
Services DirecteurTechnique/Production/
Financier,

* MANAGEMENT, FINANCE-GESTION Marketing direct et industriel Négociation - Techniques de communication,
AT, PNL, marketing téléphonique Management d'équipes BTP de 10 à 30 personnes. CA de 2 à 3 M€ /an. Etude de
projet technique, suivi et contrôle

* INFORMATIQUE : Maîtrise Outils Microsoft Bureautique et Internet, CRM AUTOCAD + Applicatifs 3D Architecture,
MNT, SIG, GED Méthode MERISE, SGBDR: ORACLE/SQL. OS : UNIX/AIX/WIN Management Télécom,
Architectures réseaux: SNA (Expert)

Centres d'intérêts

- * Escalade, Velo, Photographie, Musique.