

Sophie C. - Né en 1982
59960 Neuville-en-ferrain
6 ans d'expérience
Réf : 1307310955

Responsable d'affaires / ingénieur d'affaires / responsable d'agence

Ma recherche

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

Formations

2007 : Diplôme d'Ingénieur POLYTECH'LILLE

Département ITEC : Instrumentation Scientifique & Ingénierie d'affaires

2004 : DEUG SM (Sciences de la matière) [mention bien], à l'Université du Littoral Côte d'Opale (ULCO)

Expériences professionnelles

2010 — Aujourd'hui

CDI DAVIDSON NORD, Lille (59) Secteur : Conseil et Ingénierie Manager Participation à la création et au développement de l'activité sur le Nord / Pas-de-Calais / Picardie et la Belgique. Gestion d'un centre de profit. Missions : Managériales : - Rédaction des of res techniques et financières, - Compréhension technique des besoins clients, conseil et proposition de solutions, - Suivi des projets (retro-planning, matrice QCD, gestion et résolution de problèmes...), - Management d'une équipe de consultants (jusqu'à 16 personnes) et d'un ingénieur d'affaires. Gestion d'affaires : - Définition de la stratégie commerciale, - Suivi financier d'un portefeuille clients industriels, - Prospection, négociation et fidélisation clients, - Gestion des référencements, - Reporting d'activité, suivi de rentabilité et des objectifs. Ressources Humaines : - Entretiens d'embauche, Recrutement, - Gestion des plans de formation - Suivi, évolution de carrière et fidélisation des consultants. Résultats : 12 ouvertures de comptes Clients : VALEO, SABCA, SONACA, FAIVELEY, GSK, BAXTER, UCB, DIAGAST, MEDTRONIC, etc

2007 — 2010

CDI ALTEN NORD, Villeneuve d'Ascq (59) Secteur : Conseil et Ingénierie Ingénieur d'affaires puis Responsable d'Agence - Management d'une équipe de consultants (jusqu'à 45 personnes) et d'un ingénieur d'affaires stagiaire, - Développement de l'activité sur le secteur pharmaceutique. - Suivi financier d'un portefeuille clients industriels, - Prospection, négociation et fidélisation clients. - Entretiens d'embauche et recrutement, - Suivi de carrière et fidélisation des consultants. Résultats : Plus de 80 projets réalisés en 3ans + 5 ouvertures de comptes Clients : LFB, ALSTOM Transport, SNCF, BIO-RAD, etc ...

2006

OSYRIS, Hellemmes (59) Secteur: Instrumentation biomédicale Ingénieur en instrumentation / commercial Optimisation de l'activité de la division médicale pour un laser destiné au traitement des varices : - Réalisation de synthèses bibliographiques et techniques à destination des médecins, - Ingénieur d'application : formation de médecins au paramétrage des équipements, - Création de fichiers clients, prospection, vente... Clients : angiologues et chirurgiens vasculaires.

2004 - 2006

JUNIOR-ENTREPRISE de Polytech'Lille Association Chargée d'affaires puis Présidente - Prospection, rédaction de cahiers des charges, suivi de projets, communication, marketing... - Qualité : préparation aux audits, utilisation d'outils de résolution de problème (PDCA...)

2005

TRAMCOURT IMMOBILIER, Boulogne sur Mer (62) Secteur: Immobilier Suivi de l'activité commerciale, étude

de faisabilité et gestion de la création d'un site Internet.

Langues

- Anglais : Courant -- Pratique régulière en milieu professionnel / Allemand : technique parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Informatique

Bureautique : Microsoft Office, Open Office.

Notions de Language C, Visual Basic, PSPICE, LabView (Expert)

Permis

Permis de conduire B et EB

Centres d'intérêts

- Equitation, Fitness, VTT.

Lecture, Art déco, Cinéma