

Gilles V. - Né en 1972
78320 La Verriere
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1409111206

Technico-commercial / chargé d'affaires

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux, le Batiment, le Batiment Second Oeuvre.

Formations

Bac Pro électrotechnique, école Maximilien Perret mécanique des fluides.
Stage de vente HILTI. Maitrise gestuelle, s.o.n.c.a, argumentation, technique des objections.

Expériences professionnelles

2013/2014

EUROSONICS : TECHNICO-COMMERCIAL Fabricant de matériel d'assemblage du plastique par ultrasons Evolution du CA20% •Suivi et développement clientèle Grand Compte, équipementiers automobile.
•Connaissance de la concurrence, Etude de Projet. •Faits marquants, techniques et Analyses des Ventes.
•Accompagnement client sur site de production. •Soutien technique sur site d'assemblage client automobile.

2011/2013

OSMOTEC : CHARGE D'AFFAIRES Fabricant de matériel industriel adoucisseur osmoseur (78) Evolution du CA20% •Suivi et développement de la clientèle : gestion et fidélisation des grands comptes. •Démarchage des bureaux d'études et référencement fournisseur. •Elaboration des plans d'actions commerciales et suivi de chantier. •Suivi technique des installations traitement d'eau des clients cosmétique et pharmaceutique.

2008/2010

DIPAN : CHARGE D'AFFAIRES Traiteur d'Eau Industriel Risque Légionnelle (91) Evolution du CA 30%
•Obtention d'un contrat de trois ans (marché public Hôpital Pitié Salpêtrière : 600 K €). Suivi et développement de la clientèle : gestion et fidélisation des grands comptes. •Création d'un nouveau secteur d'activité, intégration et mise en place d'un nouveau matériel. •Formation du personnel technique. •Définition et élaboration des techniques de vente (loi des 20/80). •Elaboration d'un plan d'action technique et démarche référencement CNPP réseau sprinkler.

2002/2008

EPURO : RESPONSABLE COMMERCIAL Matériel Standard FR Conception de Matériel Traitement de l'Eau (78) Evolution du CA 30% •Création d'un secteur d'activité matériel standard et d'un support de prospection.
•Conception et développement du département commercial. •Développement des plans d'actions et des marchés. •Réalisation d'un catalogue, formation client. •Définition des références matérielles, adoucisseur, osmose inverse. •Management du département Matériel Standard (5 personnes). •Développement des marchés, Pharmacie, Cosmétique, Traiteur d'eau.

1995/2002

TELSONIC Suisse : TECHNICO-COMMERCIAL Conception Technologie Ultrason (soudage, filtration et nettoyage) - (78) Chiffre d'Affaire 1M € •Mise en oeuvre de la stratégie commerciale, priorité, échelle de risque.
•Prise de rendez-vous, nouveaux clients, négociation, fidélisation. •Développement Stations Techniques sur l'ensemble du territoire (fabricant machine spéciale, intégration). •Support et conseil à la clientèle : choix et utilisation des matériaux. 1990/1995 : DESMARQUOY : COMMERCIAL Fabricant Elastomère et Caoutchouc technique (78) Evolution du CA 10% •Suivi et développement clientèle Grand Compte, équipementiers

automobile. •Connaissance de la concurrence, Etude de Projet. •Faits marquants, techniques et Analyses des Ventes. •Accompagnement client sur site de production. •Soutien technique sur site d'assemblage client automobile.

Atouts et compétences

Commercial/vente :

Création et management d'un réseau revendeur.
Elaboration stratégie commerciale et marketing.
Analyse du marché, veille de l'organisation commerciale concurrentielle.
Définition support de prospection, méthodologie.
Etude des besoins et des attentes clients technique et commercial.

Technique :

Support avant et après-vente client, technique et commercial.
Définition cout et retour sur investissement de l'équipement
Création d'une cellule technique après-vente

Management :

Management d'une équipe de cinq personnes, commercial, préparation des commandes, administratif, technique.

Formation et support client pour acquérir autonomie et réactivité suivi d'exploitation. (Expert)

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- Intérêt Cynégétique, judo.