

Philippe J. - Né
75011 Paris
7 ans d'expérience
Réf : 1711290601



Responsable export

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

KONE Sales Skills Development Program : "Selling with impact, Accelerating Sales Effectiveness".
REYNAERS ALUMINIUM Train to Reynaers XL : "Management, HR 360°, Sales, Finance for non financials & CSR".

ISTEC

2004 - 2009. Paris, France.

Master Commerce International et Marketing. Semestres d'études à l'étranger :

- 2008 - Universidad de Belgrano. Buenos Aires, Argentine.
- 2006 - San Francisco State University. San Francisco, Etats-Unis

Expériences professionnelles

2017 – Présent

AREA SALES MANAGER WESTERN EUROPE HID GLOBAL (ASSA ABLOY) Solutions d'identités sécurisées. Suresnes, France. Développement des ventes OEMs, intégrateurs et distributeurs en France et au Benelux :
-Gestion des comptes existants (portefeuille de 30 clients pour CA de 6,125 M€). -Prise en charge, suivi et négociation des projets liés aux Global Accounts sur zone EMEA. -Animation du réseau de distributeurs et prescription auprès des revendeurs indirects. -Mise en place du plan d'action et des objectifs annuels, analyse et reporting des résultats. -Définition des politiques de prix et avantages clients selon les statuts et performances.
-Identification de nouveaux partenaires et recommandation de sociétés cibles à l'achat.

2013-2016

INGENIEUR DES VENTES GRANDS PROJETS KONE Ascenseurs et escaliers mécaniques. Asnières, France
Vente d'équipements neufs, projets à forte valeur ajoutée en cycles de ventes complexes : -Réponse aux appels d'offres / contrats cadres (500k€ à 9M€), négociation commerciale et enregistrement des commandes (Top performer 2015 : CA 8,2M€ / 148% de l'objectif). -Elaboration des dossiers techniques et des soutenances avec le bureau d'études interne. -Gestion grands comptes (Bouygues, Besix, Vinci, Eiffage, Nexity, RATP, Unibail, ...). -Rencontre des architectes et BET pour assurer la prescription en phase de conception. -Pilotage des partenariats stratégiques et identification des projets prioritaires pour la BU. -Legal review / Risk assessment avec le siège en Finlande pour Major Projects (> 3M€). -Veille active sur le marché et la concurrence, reporting des opportunités dans le CRM. -Support technique, gestion de projet et suivi des livraisons / installations sur chantier

Langues

- Anglais - Bilingue. • Néerlandais - Langue maternelle. • Espagnol - Opérationnel. • Mandarin - Notions. • Portugais
- Débutant parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

-Développement Commercial et Marketing
-Vente d'équipements

- Gestion des comptes existants (portefeuille de 30 clients pour CA de 6,125 M€).
- Prise en charge, suivi et négociation des projets liés aux Global Accounts sur zone EMEA.
- Animation du réseau de distributeurs et prescription auprès des revendeurs indirects.
- Mise en place du plan d'action et des objectifs annuels, analyse et reporting des résultats.
- Définition des politiques de prix et avantages clients selon les statuts et performances.
- Identification de nouveaux partenaires et recommandation de sociétés cibles à l'achat.

Informatique

- Environnements Microsoft et Apple.
- Interfaces SAP.
- CRM (Salesforce.com, Podio).
- Graphisme (Illustrator, DreamWeaver, AutoCad). (Expert)

Centres d'intérêts

- Sports : Course à pied, Arts Martiaux, Ski et Football. Voyages : Mai - Août 2013 : Voyage sac à dos en Asie du Sud-Est.
- Autres : IT, Biomimétisme, Construction Durable et Design. 2015 : Ascension volcan Cayambe, Equateur (Altitude 5790m).