

**El-hedy B. - Né**  
**59510 Hem**  
**8 ans d'expérience**  
**Réf : 1804271150**

## Ingenieur commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, en Nord Pas de Calais, dans l'Ingénierie.

### Formations

---

2008 Licence Marketing des entreprises, Lille 3 à Villeneuve d'Ascq  
2007 BTS Négociation Relation Client, Lycée Jean-Moulin à Roubaix  
2005 Baccalauréat Sciences Techniques et Tertiaires, Lycée Jean-Moulin à Roubaix

### Expériences professionnelles

---

#### 2017 à ce jour

Ingénieur commercial B to B, Linkt Lille Prospection et commercialisation des solutions télécoms (téléphonie fixe IP, Centrex, Mobile, internet, VPN) auprès de professionnels (PME et Grands Comptes). Gestion de portefeuille, fidélisation, accompagnement Technique. Mise en place de toutes les actions nécessaires à l'atteinte des objectifs Identification précise des besoins des prospects et qualification de ces derniers par rapport aux offres. Accompagnement du client dès la signature de l'offre et suivi commercial. Assurer le reporting de l'activité auprès de la hiérarchie (Téléphone, terrain, lead, réseau ...)

#### 2013-2017

Ingénieur commercial B to B, Paritel Lille Prospection et commercialisation des solutions télécoms (téléphonie fixe, mobile, internet) auprès de professionnels. (TPE, PME) Mise en place de toutes les actions nécessaires à l'atteinte des objectifs Identification précise des besoins des prospects et qualification de ces derniers par rapport aux offres. Accompagnement du client dès la signature de l'offre et suivi commercial. Assurer le reporting de l'activité auprès de la hiérarchie (Téléphone, terrain, lead, réseau ...)

#### 2008-2012

Conseiller clientèle en banque, BNP Paribas Prospection et commercialisation des produits bancaires (ouverture de compte, placement, prêt immobilier, prêt automobile, assurance vie, bourse) Autonomie complète de la phase de prospection, en amont de la vente, jusqu'à la signature du contrat et au suivi clients. Suivi du processus de vente dans sa globalité

### Langues

---

- •  Notions d'Anglais et d'Espagnol / Arabe courant parlé: scolaire / écrit: notions

### Atouts et compétences

---

- Prospection et commercialisation des solutions télécoms (téléphonie fixe IP, Centrex, Mobile, internet, VPN) auprès de professionnels (PME et Grands Comptes).
- Gestion de portefeuille, fidélisation, accompagnement Technique.
- Mise en place de toutes les actions nécessaires à l'atteinte des objectifs
- Identification précise des besoins des prospects et qualification de ces derniers par rapport aux offres.
- Accompagnement du client dès la signature de l'offre et suivi commercial.
- Assurer le reporting de l'activité auprès de la hiérarchie (Téléphone, terrain, lead, réseau ...)
- Pack Office, Lotus Notes, Internet, Windows et Mac (Expert)

## Centres d'intérêts

---

- •  Voyages, cinéma et football