

Pascal G. - Né le 00/08/1970
77350 Le Mée Sur Seine
28 ans d'expérience
Réf : 1809141302

Responsable marketing

Ma recherche

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

Formations

1994 à 1995 Centre d'Etudes Supérieures de Management International.
Action commerciale □ ERAS consultants (Malakoff 92).
1993 à 1994 CNAM □ Lycée Jules Ferry (Versailles 78).
UV de mathématique niveau 3.
UV de physique niveau 3.
1991 BAC F3 (Electrotechnique) □ Lycée L'Essouriau (Les Ulis 91).
1989 BEP & CAP Electrotechnique - Lycée Jules Ferry (Versailles 78).

Expériences professionnelles

2012 à ce jour

KoKwai (Ecuelles 77). Créateur d'une société de cosmétiques BIO pour Hommes. Business Plan dossier investisseurs. Création d'une marque □□ KoKwai □□. Gestion d'entreprise. Certification ECOCERT. Gestion de la création à la commercialisation des cosmétiques. Gestion des outils marketing et de communication, marketplaces et des livraisons

2016-2018

INGECOTEC (Nangis 77) Responsable d'agence - Bureau d'étude et d'ingénierie Gestion administrative et commercial de l'agence Gestion du personnel, recrutement, motivation, entretiens annuels et intermédiaires. Gestion des projets

2007-2011

EFIRACK (Lisses 91) Responsable marketing Membre du comité de direction. Management d'une équipe de 6 personnes. Rédaction d'un plan marketing annuel (budget, benchmarking, analyse SWOT). Responsable de la communication (site internet, documentation, salon). Recherche et développement des nouveaux produits et services

1999-2006

Technico-commercial. Prospection, suivi et fidélisation des clients liés à un secteur géographique

1996-1998

Groupe VP ELECTRONIQUE (Massy 91). Responsable Achat et commercial d'OPELEC (Filiale du Groupe VP). Définir une politique générale dans le but d'accroître nos parts de marché. Etude et commercialisation de nouveaux produits. Relation avec le responsable de production pour le choix et le suivi des fournisseurs

1995-1996

Technico-commercial de VP Electronique. Suivi et fidélisation des clients liés à un secteur géographique. Prospection en s'assurant de la solvabilité des clients potentiels

1994-1995

ACINC (Noisy le Grand 93). Technico-commercial de produits d'automatisme industriel

1992-1994

PRECISELEC (Vélizy 78). Technicien, conseiller commercial. Ventes, installation et dépannages d'automatisme, d'alarmes

Atouts et compétences

Gestion administrative et commercial

Gestion du personnel, recrutement, motivation, entretiens annuels et intermédiaires.

Gestion des projets

Prospection, suivi et fidélisation des clients

Etude et commercialisation de nouveaux produits (Expert)

Centres d'intérêts

- Sport : Kick Boxing (Club Le Mée sur Seine), VTT