

Goran M. - Né le 04/02/1969
92130 Issy Les Moulineaux
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1901251014



Responsable grands comptes

Ma recherche

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

Formations

1991 : Bac

Bac Professionnel en Productique Mécanique

Expériences professionnelles

2011 - 2017 :

INGENIEUR COMMERCIAL chez Intelsteer /cardelum - Fabricant éclairage Led, Ca 1m€

- o Homologation de la marque auprès des grands installateurs (SPIE, ETDE, EIFFAGE, ...)
- o Validation des produits auprès des architectes
- o Suivi des chantiers
- o Responsable région Ile de France et Secteur Nord

2004 - 2011 :

COMMERCIAL GRANDS-COMPTES chez Harden, Sécurité Incendie, Ca 10m€

- o Vente d'extincteurs, de prestations formation incendie, d'alarmes
- o Audit technique de conformité à la réglementation de la protection contre l'incendie
- o Remise en normes de sécurité de sites (écoles, mairies...)
- o Responsable secteur 92 Nord et Paris 16ème
- o Développement de 30% du CA du secteur - Réalisation = 500 000€

1999 - 2004 :

TECHNICO-COMMERCIAL chez Ilme France, Vente De Matériel Electrique Industriel, Ca 2m€

- o Vente de connecteurs industriels (Robotique, Aéronautique, Fabricant de machines), prises et coffrets
- o Mise en place de la marque ILME au sein du réseau de ELECTRODISTRIBUTION (groupe Rexel)
- o Normalisation de la connectique robots dans les usines PSA et Renault
- o Homologation des produits pour les Bureaux d'études
- o Prospection d'une clientèle industrielle
- o Responsable de la région Ile de France

1992 - 1999 :

TECHNICO-COMMERCIAL chez Espera France, Matériels De Pesages étiquetages

- o Vente de balances comptoirs et industrielles
- o Responsable du SAV, formation de la clientèle et suivi de la qualité des installations
- o Programmation du fichier clients pour étiquetage
- o Déplacements au niveau national sur sites industriels, usines et grandes surfaces agro-alimentaires (Carrefour-Leclerc-Auchan)

1991 - 1992 :

TECHNICIEN chez Giciel, Entreprise De Services De Périphériques En Informatique

o Formation du produit chez Canon France

o Installation et programmation d'imprimantes laser Canon dans les bureaux de la GMF repartis sur l'ensemble du Territoire Français

Atouts et compétences

- Création d'un fichier clients
- Définition de la stratégie commerciale et détermination des axes de prospection
- Prospection, ouverture et fidélisation de comptes propre aux administrations et aux collectivités locales
- Elaboration de nouvelles offres, négociation des contrats et des tarifs, gestion des litiges.
- Rédaction et présentation des réponses aux appels d'offres.
- Gestion de projets, participation au comité de projet et de pilotage

Centres d'intérêts

Sport : Water-Polo, VTT, Plongée Sous Marine