

**Camille T.** - Née le 07/08/1986  
**78780 Maurecourt**  
**6 ans d'expérience**  
**Réf : 1901251757**



## Ingenieur commerciale

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans l'Ingenierie.

### Formations

---

**2011** : Bac +5 à Ecole Supérieure de Vente de la CCI sur Versailles  
Master de Management en Ingénierie d'Affaires Titre 1 (BAC+5)

**2008** : Bac +2 à Greta Top, Ecole Nationale de Commerce sur Paris  
BTS Management des Unités Commerciales (BAC+2)

**2006** : Bac à Lycée Jules Ferry sur Conflans Sainte Honorine  
Baccalauréat Général STT option Communication Commerciale

### Expériences professionnelles

---

#### **2017 à ce jour :**

Chargée de Promotion

Promotion des formations auprès des étudiants

- Prospection de prescripteurs dans le domaine éducatif (Mission locale, écoles, CIO...)
- Organisation et présence sur Salons
- Entretien de recrutement des candidats

#### **2016 - 2017 :**

Ingénieur Commerciale Grands Comptes Business Développeur chez Capvisio : Solution Audiovisuelle, Visioconférence

Prospection d'un portefeuille Grands Comptes publics (secteur Ile de France) et privés (départements 78/92)

- Développement du Chiffre d'Affaires par la signature de nouveaux contrats
- Démonstration des solutions

#### **2014 - 2016 :**

Ingénieur Commerciale Grands Comptes Business Développeur chez Ricoh : Solution D'impression, Visioconférence, Vidéoprojection, Audiovisuelle, It

- Prospection d'un portefeuille Grands Comptes
- Développement du Chiffre d'Affaires par la signature de nouveaux contrats
- Promouvoir les nouvelles offres Ricoh à forte valeur ajoutée

#### **2011 - 2014 :**

Ingénieur Commerciale Grands Comptes Publics chez Infodb (groupe Chèque Déjeuner) : Logiciel Dans L'action Sociale (pmi, Rsa, Asg, Mdph, Ase, Fsl)

- Gestion et développement d'un portefeuille de clients Grands Comptes Publics (Conseils Généraux)
- Démonstration de nos solutions
- Création de plaquettes produits

**2008 - 2011 :**

Attachée commerciale Grands Comptes Publics en alternance chez Epson France

Gérer un portefeuille de clients Grands Comptes Publics (Ministère de la Justice et de l'Agriculture, CNAM, CNAF, AFPA)

- Répondre aux appels d'offres
- Prospection de nouveaux Grands Comptes Publics

**Logiciels**

---

Office

**Atouts et compétences**

---

- Prospection d'un portefeuille Grands Comptes
- Développement du Chiffre d'Affaires
- Gestion et développement d'un portefeuille de clients Grands Comptes Publics