

Paul S. - Né
95400 Villiers Le Bel
37 ans d'expérience
Réf : 1901300808

Economiste de la construction

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Batiment.

Formations

2000 : Bac +4

Commerce international Niveau II Bac +4

Ingénieur d'affaires internationales / chargé d'affaires internationales

1989 : Bac +2

Brevet d'Etat option sport

Expériences professionnelles

2018 à ce jour :

ECONOMISTE DE LA CONSTRUCTION chez Upem

2016 - 2018 :

CONSULTANT EXPORT WCA/HUAWEI/DISELEC chez Energie Telecom Services/ Distribution / Batiment

Développement internationale à l'Export

2014 - 2016 :

Développement Commerciale EXPORT chez Elix Energy

Négociation des contrats suivis de la mise en oeuvre

- Organisation réseau de distribution
- Choix des cibles et présentation des partenaires à fort potentiels
- Pré requis pays 90% chasse
- Résultat : grossistes régions signés et Commandes validées

2011 - 2014 :

Développement Commerciale chez Area Manager Emea Nouvelle Unitek Sas

Prospection, Organisation du réseau distribution

- Développement du CA
- Installation de la marque devenue une référence auprès des prescripteurs et acteurs locaux
- Prospection /actions commercial
- Embauche des cadres et management des équipes
- Chasse 80% Appels d'offres 10%

Résultats : 1 Me de contrat de distribution, 30% de marge soit 800% de progression 60% de gain de part de marché en trois ans

2003 - 2011 :

RESPONSABLE OPERATIONNEL chez Country Manager Htni / Ss2i

Gérant responsable du CA

- Gestions des projets, Création du service express
- Chasse 70%, Elevage 10%, Appels d'offres 20%
- Résultat : Croissance progressive annuelle de 30% (Moyenne)

2000 - 2002 :

Responsable de Zone HTN (High Tech Nurturer) SSII

Création du service export / ouverture de la filiale

- Identification des marchés et Création des besoins
- Prospection/actions commerciales/ Chasse 100%
- Résultats Validation de 9 licences Pays Contrat de services et de formation

1997 - 1999 :

Commercial export chez Eico

Développement du CA

1990 - 1997 :

Gérant de centres de profits

1981 - 1990 :

Athlète de haut niveau, joueur professionnel de tennis

Atouts et compétences

Définir la stratégie et la politique commerciale de l'entreprise.

- Prévoir les objectifs commerciaux à court et moyen termes.
- Assurer la prospection et prévoir la couverture des risques commerciaux (COFACE)
- Création des Filiales et gestion des contraintes administratives avec les organes locaux
- La gestion en direct des clients stratégiques
- La formation des distributeurs aux produits

COMMERCIAL / MARKETING

- Fixer les plans commerciaux annuels : structuration des gammes de produits ou de services, élaboration des grilles tarifaires, choix des circuits de distribution, politique promotionnelle, pénétration des produits et des marchés
- Développer l'activité commerciale, le portefeuille clientèle
- Assurer une présence commerciale, détecter de nouvelles opportunités
- Elaborer et suivre les budgets export zone.
- Participer à la politique de conformité et de qualité
- Déterminer et coordonner les moyens à développer pour assurer la réalisation du CA (chiffre d'affaires en volume de produits, montant, marges)
- Assurer les négociations auprès des comptes clés et de contrats de distribution partenaires
- Travailler en collaboration avec les services transverses (R&d, Marketing Logistique)
- Représenter l'image de la société lors des événements et des salons internationaux
- Force de propositions

MANAGEMENT

- Animer, conseiller, coordonner, gérer et contrôler les services dont j'ai la responsabilité et recruter les collaborateurs.
- Suivre les réalisations, évaluer les résultats nationaux et régionaux (tableaux de bord)
- Développer la veille concurrentielle et remonter les besoins d'adaptations stratégiques aux opportunités.

GESTION DE PROJET

- De l'AO à la réalisation

Centres d'intérêts

Vie Associative, sport, lecture, voyages