

Kouadio Simon M. - Né
78150 Le Chesnay
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1908191406

Ingénieur d'affaire

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans l'Ingenierie.

Formations

2019 : Bac +5 à Ecole national de commerce sur Lille
MASTER 2 en management et stratégie d'entreprise

2007 : Bac +5
Ingénieur des techniques commerciales, option marketing- management

2003 : Bac +2 à IFCG, Cote D'ivoire
DUT comptabilité - finance

1998 : Bac à Collège Koffi Ackant, Cote D'ivoire
Bac D scientifique

Expériences professionnelles

2016 - 2016 :
Ingénieur d'affaire Indépendant
Négociation, accompagnement et concrétisation de contrats entre les groupes internationaux et les pays de l'Afrique de l'ouest. Implication dans la coordination et la réalisation du projet en garantissant le respect et les savoirs faire.
Projet : construction de logements en Côte d'ivoire et la Guinée Conakry et d'énergie renouvelable au Burkina Faso

2012 - 2015 :
Assistant responsable logistique chez Secamic - Société De Négoce D'équipements Aéronautiques Militaires Dans Le Domaine Terrestre, Maritime, Aérien. à Travers 23 Pays sur Buc

2010 - 2012 :
Commercial terrain chez Capcom - Sms (stratégie Management Service Holding) sur Alfortville

2006 - 2009 :
Chargé de projet Marketing et communication pour une ONG , Cote D'ivoire
Etude et stratégie : Plan marketing, étude de marché.
Management de projets : gestion de projet, management humain.
Création et animation de campagne marketing : gestion et suivi de campagne, TV, presse, affichage, animation commerciale, rédaction de magazine mensuel

2003 - 2005 :
Technico - Commercial chez Nestlé, Cote D'ivoire
Prospection, conseil et anticipation des besoins clients, animation de stands, rédaction de rapports

Atouts et compétences

- Capacité de chercher les clients, d'élaborer une stratégie commerciale, concrétiser un projet
- Savoir capter les souhaits et besoins réels du client.
- Proposition de produits et services correspondant au client.
- Phase d'argumentation et concrétisation de l'achat,
- Gestion des stocks, pilotage de coûts tout au long de la chaîne logistique: planification, programmation, ordonnancement, suivi...
- Assurer le reporting de son activité auprès de sa hiérarchie selon les normes et procédures.
- Capable de travailler en équipe, de prendre des initiatives.
- Maîtrise du prospection physique