

Didier B. - Né
91540 Mennecy
37 ans d'expérience
Réf : 2003250554

Ingénieur commercial grands comptes

Ma recherche

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

Formations

1982 : Bac +2 sur Orsay
D.E.U.G. de Maths / Physique

Expériences professionnelles

2012 à ce jour :

Directeur d'une agence Immobilière chez Guy Hoquet
Gestion de l'agence, Management, Droit immobilier, suivi financier

2009 - 2012 :

Directeur de Business Unit chez Phone And Phone (vente De Téléphonie De Mobile Sur Internet)
Mise en place d'une stratégie visant à faire croître la marge.
Mise en place d'un réseau de boutiques (concept réalisation exploitation...)

2003 - 2009 :

Directeur des Ventes chez Wincor-nixdorf
Encadrement et gestion d'une équipe de KAM gérant les comptes internationaux du monde bancaire.
Relation et mise en place d'un contrat de distribution international pour couvrir des territoires ou le groupe n'était pas présent

1989 - 2003 :

Directeur des ventes France Auprès des opérateurs et des réseaux de distribution Professionnels/Responsable de l'activité Satellite/Chef des ventes de l'activité " VISIOCONFERENCE "/Ingénieur commercial " Grands Comptes " chez Alcatel Telecom

De 1998 à 2003 : Directeur des ventes France Auprès des opérateurs et des réseaux de distribution Professionnels

Gestion d'une équipe de commerciaux grands comptes nationaux.

Définition de la stratégie et de la politique commerciale.

Négociations des contrats stratégiques

De 1996 à 1998 : Responsable de l'activité Satellite

Auprès des Grands Comptes internationaux.

Analyse des marchés : Europe de l'est, Moyen Orient, Afrique.

Etude de la faisabilité technique, financière et administrative en liaison avec les ministères de tutelle concernés.

De 1992 à 1996 : Chef des ventes de l'activité " VISIOCONFERENCE "

Gestion d'une équipe d'ingénieurs commerciaux.

Développement de Comptes Nationaux et Internationaux.

Rédaction de schémas directeurs en adéquation avec les besoins des clients.

De 1989 à 1992 : Ingénieur commercial " Grands Comptes " dans le domaine des télécommunications.
Spécialisé dans le secteur du bâtiment et des travaux public.

1983 - 1989 :

Délégué à l'information médicale chez Laboratoires Jacques Logeais

Langues

Allemand (Oral : bonnes notions / Ecrit : intermédiaire), Anglais (Oral : bonnes notions / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

Ingénieur commercial Grands Comptes

- Formation juridique de l'immobilier
- Management.
- Techniques de vente.
- Gestion de projets : Solutions globales, offres complexes
- Maîtrise des techniques de Management
- Connaissance des produits immobiliers, télécom et des automates
- Maîtrise des outils informatiques.
- Connaissance des réseaux de distribution directe et indirecte

Centres d'intérêts

Pratique du sport comme connaissance de ses limites : Golf, ski, ski nautique, plongée