

Jones Piccoli R. - Né
75012 Paris
10 ans d'expérience
Réf : 2004161520

Directeur des ventes

Ma recherche

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

Formations

2019 : Formation à Online Course on Coursera.org
Lead People and Teams

2018 : Bac +3
Baccalauréat de Supérieur en Droit Unicuritiba (Niveau d'études : Bac +3)

2014 : Bac à Centre de formation POSITIVO
Baccalauréat de d'importation et d'exportation /courtier en douane/ Blocs économiques

Expériences professionnelles

2018 - 2019 :

Chef de Projet chez Enel Spa, Italie

- Soutenir le développement des affaires pendant toutes les phases de l'évaluation de l'opportunité (due diligence, étude de faisabilité, memorandum d'investissement, budgets, etc.)
- S'assurer que les projets assignés sont exécutés conformément aux objectifs EGP RSA de sécurité, de temps, de coût et de qualité;
- Gérer les équipes de projet multinationales et multiculturelles et coordonner / assister aux réunions de projet avec les parties prenantes internes et externes.
- Rapport analytique, challenge CRM, gestion stock et SAV
- Gérer les équipes de projet multinationales et multiculturelles et coordonner / assister aux réunions de projet avec les parties prenantes internes et externes
- Analyse de projets durables et de nouvelles énergies
- Analyse et vérification des projets déjà en cours
- Créer de nouveaux liens commerciaux avec des startups innovantes
- Identifier & prospecter les agences de communication locales

2016 - 2018 :

Responsable des achats et marché en importateur chez Piccoli Green Technology, Portugal

- Achats et choix de produits.
- Négociation des prix avec les industries à l'étranger
- Préparation des formulaires et des factures
- Préparer et organiser les documents d'importation
- Analyser les prix sur le marché européen et la base des coûts d'importation
- Organisation CRM et inventaire des marchandises
- Organisation de l'documentation des certificats CE, ECC.
- Responsable de la documentation bancaire telle que LC, Swift, et des propositions et des achats et ventes
- Création de projets d'agrément de fonds d'investissement privés acceptés
- Prospection de nouveaux clients pour les ventes B2B

2014 - 2015 :

Chef importateur de Chine au Brésil chez Rna Imports Do Brasil Lda, Bresil

- Création et personnalisation de nouveaux produits OEM
- merchandising et gestion du showroom
- stratégie marketing et publicitaire
- Organisation de franchise et de revente
- Analyse financière et juridique des nouveaux produits
- gestions de documents et des rendez-vous

2012 - 2013 :

Directeur des ventes chez Whd Electronics Lda, Bresil

- Ouverture d'établissement
- gestion de réservation, relation clientèle, gestion événements
- Achats et organisation des stocks
- Responsable de l'organisation des entrées et sorties de trésorerie
- Organisation fiscale
- relations publiques, communication publicitaire,
- stratégie marketing et la croissance du groupe
- Management d'équipe et prospecte clientèle

2009 - 2011 :

Secrétaire générale chez Cti Telecom / Fsa Investissement, Bresil

- collaboration aux agents courtiers
- rapports commerciaux aux filiales étrangères
- gestions de documents et des rendez-vous
- saisie informatique des contrats clients

Atouts et compétences

- Ouverture d'établissement
- Gestion de réservation, relation clientèle, gestion événements
- Achats et organisation des stocks
- Responsable de l'organisation des entrées et sorties de trésorerie
- Organisation fiscale
- relations publiques, communication publicitaire,
- stratégie marketing et la croissance du groupe
- Management d'équipe et prospecte clientèle