

Emmanuel C. - Né
07100 Annonay
34 ans d'expérience
Réf : 2005151308

Directeur commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Auvergne-Rhône-Alpes, dans les Services Commerciaux.

Formations

2009 : Formation à CCI de Lyon sur Lyon
Développement leadership / Conduire et Animer un projet

2006 : Formation
Approche gagnante des propositions dans une politique commerciale maîtrisée/Le développement commercial

1984 : Bac
Bac F3 électrotechnique

1982 : CAP
CAP - BEP électrotechnique

Expériences professionnelles

2013 - 2013 :
Directeur Commercial forfaits études (Capex projets de 15K€ à 1M€) chez Ingenica
Définition de la stratégie Commerciale
Plan de recrutement
Développement réseau de partenaires
Développement portefeuille clients
Visite des clients/prospects et recueil des besoins
Montage des offres (technique et financier)
Présentation des offres
Négociation commerciale
Clients : Sanofi, Ipsen, Boehringer-Ingelheim, Aguetant, Skyepharma, Dôme Pharma, Unither, Biomerieux, Laphal Industries, Pharm'adis, Seqens, Fareva la Vallée, Pierre Fabre, L'Oreal, Covestro

2009 - 2013 :
Responsable Développement Commercial projets clés en main (projets de 100k€ à 5M€) chez Snc Lavalin
Développement portefeuille clients (réseau, presse, contacts divers...)
Visite des clients/prospects et recueil des besoins
Montage des offres (technique et financier)
Présentation des offres
Négociation commerciale
Clients : GSK, Erce-Mecical, Unither, Biomerieux, Valinox Nucléaire, Cartolux, Rexam, Rovipharm, Valdi, Johnson-Diversey, Syngenta, Excelvision, Gerflor

2003 - 2009 :

Ingénieur d'Affaires chez Sogequip

Prospection et suivi clientèle

Vente de dossiers en froid et traitement d'air

Conception et dimensionnement des installations froids et traitement d'air

Rédaction des offres commerciales

Montage du budget des offres

1994 - 2003 :

Chargé d'Affaires chez Sogequip

Prise en charge de dossiers en froid industriel et traitement d'air

Réalisation des plans et schémas

Rédaction des CDC de consultation

Suivi financier des projets

Sélection et consultation des entreprises sous-traitantes

Passation des commandes

Suivi de réalisation des projets

Suivi de la mise en service et réception

1989 - 1994 :

Technicien SAV en froid industriel et climatisation chez Sogequip

Mise en service, entretien et dépannage d'installation dans le domaine du froid industriel et du traitement d'air

1987 - 1989 :

Technicien en froid et climatisation chez Fanget

Montage d'installation en froid et traitement d'air, installations commerciales et industrielles.

1984 - 1986 :

Électricien chez Grenot

Monteur électricien dans le bâtiment et l'industrie

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Définition de la stratégie Commerciale

Plan de recrutement

Développement réseau de partenaires

Développement portefeuille clients

Visite des clients/prospects et recueil des besoins

Montage des offres (technique et financier)

Présentation des offres

Négociation commerciale

Centres d'intérêts

Motocyclisme, VTT, Randonnée, Ski

Bricolage