

Modibo S. - Né
93300 Aubervilliers
10 ans d'expérience
Réf : 2005211337

Ingénieur commercial

Ma recherche

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

Formations

2008 : Bac +5 à Ecole Supérieure de Commerce et Technologique sur Toulon
Master Niveau I Titre d'Ingénieur d'Affaires (homologué par l'État Niveau 1)
Spécialité Marketing Industriel - KEDGE BUSINESS
SCHOOL

2006 : Bac +3 à Université René Descartes sur Paris
Licence Sciences Et Techniques Des Activités Physiques et Sportives

2003 : Bac à Lycée François Villon sur Paris
Baccalauréat Technologique des Sciences et Techniques Tertiaires

Expériences professionnelles

11/2019 à ce jour :

Responsable d'Agence chez Maisons Pierre sur Montévrain

Définition et mise en place des actions de prospection clients et prospection foncière

- Formation, accompagnement et management de votre équipe commerciale
- Recrutement de nouveaux collaborateurs
- Montage des dossiers de vente (plan de financement, contrat et plan de construction, notice descriptive)
- Interface avec les établissements financiers et intervenants fonciers

2014 - 2018 :

Manager Commercial Terrain chez Securitas Direct (alarme Verisure) sur Paris

Recrutement, formation et accompagnement des commerciaux : élue meilleure équipe commerciale d'île de France de la société durant deux années consécutives

- Mise en place du projet S.W.O.T : recrutement d'étudiants salariés à mi-temps pour effectuer de la prospection terrain en début de soirée
- Fixer les objectifs commerciaux : 10 ventes minimum par mois (5 ventes directes et 5 ventes fournies)
- Gestion et développement de mon propre portefeuille client
- Prospection One to One, B to C et B to B dans toute l'île de France (50 portes minimum par jour)
- Installation et mise en place des systèmes de télésurveillance (maintenance occasionnelle)
- Reporting quotidien à partir d'un CRM et remontée des informations auprès de la hiérarchie

2012 - 2014 :

Ingenieur Commercial chez Chubb Delta sur Gennevilliers

Prospection terrain B to B (création et développement d'un portefeuille client)

•

Conception et commercialisation des offres

commerciales. suivi du cycle de projet jusqu'à son terme (vente, installation, facturation et règlement)

-
- Support technique en après-vente
- Reporting régulier à partir d'un CRM

2009 - 2012 :

Chef de secteur chez Harrys

Négociation avec les enseignes de la grande distribution (pôle de 60 magasins)

- Référencement des produits dans les linéaires (merchandising et opérations commerciales)
- Reporting régulier à partir d'un CRM

2006 - 2009 :

Animateur commercial chez Edolone sur Paris

Mise en place des opérations commerciales (Trophées Fnac ayant lieu 3 jours par semaine)

- Formation et encadrement de nouveaux animateurs
- Reporting

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Commercial : Prospection terrain, négociation, traitement des appels d'offre

Définition et mise en place des actions de prospection clients et prospection foncière

- Formation, accompagnement et management de votre équipe commerciale
- Recrutement de nouveaux collaborateurs
- Montage des dossiers de vente (plan de financement, contrat et plan de construction, notice descriptive)
- Interface avec les établissements financiers et intervenants fonciers