

**Jean H.** - Né en 1980  
**78640 Neauphle-le-château**  
**18 ans d'expérience**  
**Réf : 2010271245**

## Ingénieur commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2004** : Bac +5 sur Paris

Institut Supérieur de Gestion - 2e cycle ou Master

**2001** : Bac +2 à École Nationale de Commerce sur Paris

B.T.S Action Commerciale en alternance

**1999** : Bac à Lycée Suger sur Vaucresson

Baccalauréat Sciences Techniques & Tertiaire option marketing

### Expériences professionnelles

---

**12/2018 - 09/2019** :

Responsable Commercial chez Aasset Security (groupe Tkh)

- Prospection régionale et conquête de nouveaux clients / Type intégrateurs et installateurs (canal indirect)
- Portefeuille de 275 comptes clients (groupe Vinci, Eiffage, Bouygues, Spie, Fayat...) pour un CA de 2,5 à 3 M€

**01/2018 - 10/2018** :

Ingénieur commercial chez Omnitech Security (groupe Dom)

Promouvoir l'IOT et le progiciel d'hypervision et développement du contrôle d'accès chez ADP

**2010 - 2017** :

Grands Comptes - Île-de-France / France entière chez Gunnebo

- Suivi et développement commercial de comptes stratégiques de la Banque et de l'AIT / Prospection de BEI-BET
- Elaboration de partenariats ou de co-traitance et gestion de plusieurs projets avec les MOA
- Interface entre le client et les services de l'entreprise afin d'offrir des solutions adaptées (mode Projet)
- Développement du CA (sauf 2016-2017) ou de la marge au travers d'appels d'offres et d'accords cadres

**2007 - 2009** :

Ingénieur commercial chez 3m

Départements du 14, 27, 28, 50, 60, 61, 76, 78, 92

- Suivi & fidélisation de la clientèle (25 distributeurs / 500 industriels, CA de 5 millions d'€)
- Contrôle et développement du CA : +13.6 % en 2007 / -16.4 % en 2008 / +19.7 % en 2009
- Animation de réseaux de distribution - Accompagnement de leurs forces de vente
- Sensibilisation aux ports des Equipements de Protection Individuelle auprès des prescripteurs

**2006 - 2007** :

Chargé de mission chez Primagaz

- Recrutement, formation et encadrement de quatre équipes d'inventoristes (20 personnes au total)
- Audit interne : régularisation et contrôle des comptes

**2005 - 2006 :**

Chef de secteur/ Promoteur chez Nespresso - Maison Du Cafe

- Encadrement et animation de la force de vente / Gestion du stock fourniture et approvisionnement
- Mise en oeuvre de la politique commerciale dans les C.H.R pour le lancement d'une nouvelle boisson fraîche

**2004 - 2005 :**

Barista chez Starbucks Coffee

**2004 - 2004 :**

Serveur (PVT)

**2003 - 2004 :**

Assistant du coordinateur marketing chez Saab sur Nanterre

- Participation au lancement du nouveau 9-3 cabriolet
- Mise en place des actions commerciales et gestion des programmes de vente en concession
- Organisation d'un séminaire et du salon de l'automobile

**1999 - 2001 :**

Attaché Commercial, contrat de qualification chez Franfinance sur Rueil-malmaison

Traitement et suivi commercial / Étude des dossiers de crédit (revolving & classique)

## Langues

---

Espagnol (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

## Logiciels

---

Pack Office, Oracle, Lotus Notes

## Atouts et compétences

---

- Suivi & fidélisation de la clientèle
- Contrôle et développement du CA
- Mise en oeuvre de la politique commerciale
- Prospection

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Vie associative : Président de l'association Voile, Chef de patrouille aux Scouts Unitaires de France, Membre de l'EFS

Sport : Padel, Squash, Tennis, Badminton...