

Dimitri T. - Né en 1979
78117 Châteaufort
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2012160821

Sales manager

Ma recherche

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

Formations

2012 : Bac +5 à École Supérieur de Vente
Manager en Ingénierie d'Affaires - Niveau I (Bac+5)

1999 : Bac +2 à Lycée Marie Curie sur Versailles
BTS assistant de gestion

Expériences professionnelles

2018 - 2019 :
Sales Manager chez Airbus Gdi Simulation
Clients étatiques (DGA), grands comptes et projets export.
Négociation de contrats cadre et des MCO, relatif au CAC armement et aux licences d'exportation.
Résultat : CA 9.2 M€, avec 4.2 M€ réalisé au T4, 20% d'export

2018 - 2018 :
Manager commercial chez Klb Group
Pôle Informations Commerciales, Master data SAP : 5 personnes

2016 - 2016 :
Credit Manager A/R chez Thales Ted
Management de transition : équipe de 7 personnes.
En charge de la trésorerie, de superviser l'export (Crédoc et risque de change) et de contrôler la zone France (système de valorisation prix). Responsable de la documentation des prix de transfert, CA 550 M€.

2015 - 2015 :
Gestionnaire compte client Aéro chez Safran Landing
A400M, contrôle export de bien à double usage

2014 - 2014 :
Responsable Export/Adv chez Airinspace : Fab. Machines De Décontamination /brevet Spatial
CA 6.2 M€ dont 2.2M€ à l'export avec 1.2M€ pour le grand export, résultat+ 35% de 2013 à 2014.

2012 - 2013 :
Coordinateur service clients chez Infovista
26 personnes, planification, forecast et reporting

2008 - 2011 :

Business Operation Leader, IDSC Leader et Formateur chez Ge Healthcare : Fab. Matériels Médicaux
Gérer et développer un réseau de plus de 150 distributeurs. Vente de pièces détachées, résultat : 34M\$ + 42% de 2005 à 2010. Ventas de formations, objectif : 450 K\$, résultat 600K\$ en 2010.
Création d'une nouvelle activité : location d'outillages, objectif: 150K\$, résultat 280K\$ en 2010. Appliquer une réorganisation stratégique avec la création de 2 centres opérationnels, diriger et rendre autonomes des équipes multiculturelles de 4 à 15 personnes. Zone EAGM

2007 - 2008 :

Comptable A/R (Accounts Receivable) chez Philips
Recouvrement export, superviser l'imputation.

2005 - 2007 :

Customer Care Program Leader chez Ge Healthcare : Spécialiste Des Pays Sous Embargo Pour Idsc

2005 - 2005 :

Agent de recouvrement international chez Areva Fci/credit Risk, Prévisions Et Analyse Financière

2004 - 2005 :

Coordinateur IDSC (service en charge des distributeurs) chez Ge Healthcare
zone EMEA. Recettage Oracle

2003 - 2004 :

Technico-commercial/Responsable Commercial chez Bes-sdmo : Contrats De Services Et Location De Groupes électrogènes
Management commercial de trois centres de profits : création et transfert d'agences. CA 2,9 M€ en 2004, + 31% de 2003 à 2004

2002 - 2002 :

Gestionnaire des règlements clients chez Ge Capital : Affacturage Et Recouvrement

2001 - 2001 :

Analyste logistique chez Ge Healthcare Penske : Gérer Les Différents Litiges Fournisseurs

1997 - 2001 :

Pré-qualificateur puis technico-commercial chez Hilti
Chasser et fidéliser des nouveaux clients.
En apprentissage CA 90K Frs, + de 3 nouveaux clients par mois. Téléphone : 2 RDV par soirée

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, AS 400, Oracle, Sap, Salesforce

Atouts et compétences

Commerce international et logistique : Maîtrise des incoterms, crédits documentaires, lettres de crédits, carnets ATA, EUR1, IATA, D48... gérer, développer un réseau de distributeurs.
Conduite d'affaires en mode projet. Lancement d'un intranet. Répondre aux appels d'offres.
Info logistique : suivi des flux, superviser les transporteurs et transitaires. Achats et sourcing.
Relation clients et gestion des litiges : Négociateur en B to B, expert en contrats de services.

Création de nouvelles activités, transfert et développement de nouvelles agences commerciales.

Appliquer les procédures de satisfaction clients, fournisseurs et distributeurs. Audit interne.

Management (équipe de 3 à 15 personnes) & Management transversal : Gestions des risques en partenariat avec des filiales, les services : juridique, financier, logistique, vente et marketing.

Finance d'entreprise : Prévision des ventes, contrôle de gestion export et problématiques fiscales.

Contrôler, mesurer, superviser des activités avec un reporting pour des fonds d'investissement