

Patrick P. - Né en 1970
78117 Châteaufort
30 ans d'expérience
Réf : 2101260718

Ingénieur commercial

Ma recherche

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

Formations

1986 : Diplôme à Ecole de Vente Xerox solution selling
Techniques de vente stratégiques : Ricoh Vente Level C

1986 : Formation à Institut Français de Gestion sur Paris
Gestion et Management Stratégique ICG -Titre Niveau 1

1986 : certificat à PRINCE foundation
Certification ITIL, ISO20000

Expériences professionnelles

2019 - 2020 :
Ingénieur d'Affaires chez Abbott Informatics France
Vente de logiciel de laboratoire (LIMS) et service professionnels

2014 - 2018 :
Account Manager Outsourcing chez Ricoh France
Vente de services externalisés aux Comptes Stratégiques nationaux et internationaux .
C.A. 2,5M€/an. R/O : 80%,110%,100%,100.% Clients Axa, UTC, Natixis. Galeries Lafayette, CG 50,Nexans, Agco, BMS

2007 - 2014 :
Consultant d'Affaires chez Ricoh France
Fortune 500 Portefeuille 15M€/an. R/O : de 80 à 110%
Promotion et développement de la marque. Signature et déploiement des accord cadres.
Clients Vinci, Eiffage, Lafarge, Air Liquide, Saint Gobain....

2005 - 2007 :
Responsable Export développement chez Solustop (constructeur-éditeur Géolocalisation - 5p)
Ouverture et développement des ventes sur un réseau de distributeurs Belgique et Afrique C.A. 400K€/an

2000 - 2003 :
Ingénieur d'Affaires chez Cs, Systèmes D'information (ssii- 3000p)
Vente d'offres de portail documentaire, SGDT, knowledge management. CA.A. 1,2M€/an.
Coaching de 3 ingénieurs commerciaux. R/O : 60%,90%100% ,95%
Clients : Office International de l'eau, SIAAP, Servier, Plastic Omnium...

1996 - 1999 :

Ingénieur Commercial chez Xerox Engineering Systems

Vente de systèmes d'impression numérique grand format. CA 1M€/an.

Clients : reprographes, industries

1990 - 1995 :

Ingénieur Technico-Commercial chez Xerox

Patrick Pusel Page 2 sur 2

Clients Axa, UTC, Natixis. Galeries Lafayette, CG 50, Nexans, Agco, BMS,

2007-2014 Ricoh France Consultant d'Affaires

Fortune 500 Portefeuille 15M€/an. R/O : de 80 à 110%

Promotion et développement de la marque. Signature et déploiement des accord cadres.

Clients Vinci, Eiffage, Lafarge, Air Liquide, Saint Gobain....

2005-2007 Solustop (constructeur-éditeur géolocalisation - 5p)

Responsable Export développement

Ouverture et développement des ventes sur un réseau de distributeurs Belgique et Afrique C.A. 400K€/an.

2000-2003 CS, Systèmes d'information (SSII- 3000p)

Ingénieur d'Affaires

Vente d'offres de portail documentaire, SGDT, knowledge management. CA.A. 1,2M€/an.

Coaching de 3 ingénieurs commerciaux. R/O : 60%,90%100% ,95%

Clients : Office International de l'eau, SIAAP, Servier, Plastic Omnium...

1996-1999 Xerox Engineering Systems

Ingénieur Commercial

Vente de systèmes d'impression numérique grand format. CA 1M€/an.

Clients : reprographes, industries

1990-1995 Xerox

Ingénieur Technico-Commercial

1986 - 1989 :

Technicien Support chez 3d (ssii - 18p)

hard/soft SUN MICROSYSTEM-UNIX- système de capture numérique et d'archivage optique pour système de gestion de document structuré.

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : avancé)

Atouts et compétences

- Développer, gérer les comptes clients et prospects stratégiques nationaux et internationaux.
- Promouvoir la marque et développer les affaires en vente complexe.
- Elaborer la stratégie commerciale et la mise en oeuvre des plans d'action.
- Manager et fédérer les Appels d'offre (équipes commerciales, bid management, juridique, technique).
- Soutenir les offres, négocier et conclure les contrats.
- Créer, négocier et mettre en oeuvre les accords cadres (15M€/an).
- Coordonner et accompagner les équipes de vente sur les accords-cadres
- Logiciels de gestion de données de laboratoire et services professionnels
- Services de management des impressions et de reprographie.
- Services de dématérialisation entrant/sortant, éditique et courrier égrené.
- Régie et forfait en ingénierie documentaire (portail documentaire, Gestion électronique de document).
- Solutions de bureautique en système multifonction, grand format et logiciels associés.

Permis

Permis B