

Martin T. - Né en 1987
78870 Bailly
8 ans d'expérience
Réf : 2102021716

Responsable des ventes

Ma recherche

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

Formations

2014 : Formation à Université de Montreal, Canada
Module langue et culture anglaises

2013 : Bac +5 à ESG MBA sur Paris
Master 2 Stratégie et Consulting

2012 : Bac +5 à INSEEC sur Paris
Master 1 en Stratégie et développement Commercial

2011 : Bac +3 à PPA (Groupe ESG) sur Paris
Licence en commerce extérieur

2010 : Bac +2 à Lycée Notre Dame du Grandchamp sur Versailles
Diplômé du BTS Management des unités commerciales (Alternance)

2006 : Bac à Lycée Notre Dame du Grandchamp sur Versailles
Diplômé du baccalauréat STT (Sciences Techniques Tertiaires)

Expériences professionnelles

2014 à ce jour :
Responsable des Ventes chez Soleos Solar GmbH

2012 - 2013 :
Responsable Business Development - Afrique chez Touax River Barges - Groupe Touax
Veille, étude, analyse (de l'environnement, des marchés, de la concurrence)
- Détection des opportunités de croissance du transport fluvial en Afrique
- Conception de l'offre transport fluvial Touax River Barges
- Valorisation de nouveaux projets, marchés, clients, partenaires
- Définition et mise en oeuvre de la stratégie commerciale
- Prise de contact et négociation pour la finalisation de projets fluvio-maritimes

2011 - 2012 :
Chargé de Développement Commercial chez Gazprom Marketing & Trading France
Gestion d'un portefeuille clients industriels et professionnels
- Rédactions et envois de propositions commerciales
- Prise de contact et Négociation pour la signature de contrats de Gaz Naturel
- Proposition Marketing et Commerciales auprès de l'équipe Retail

2010 - 2011 :

Assistant Trade Finance - International chez Crédit Agricole Cib

- Elaboration des présentations des produits Trade Finance
- Reporting d'activités de l'équipe Trade finance
- Veille concurrentielle des différentes banques de la place
- Analyse rédactionnelle et statistique d'une étude ICC

2009 - 2010 :

Vendeur assistant Manager chez Old England sur Paris

- Vendeur / conseiller
- Merchandising de l'univers Chemise homme
- Organisateur d'événements commerciaux

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Espagnol (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

Veille, étude, analyse (de l'environnement, des marchés, de la concurrence)

- Détection des opportunités de croissance du transport fluvial en Afrique
- Conception de l'offre transport fluvial Touax River Barges
- Valorisation de nouveaux projets, marchés, clients, partenaires
- Définition et mise en oeuvre de la stratégie commerciale
- Prise de contact et négociation

Centres d'intérêts

Sports: Tennis (niveau: 30/1), football et rugby

Lecture: Magazines spécialisés (automobile, vin, économie, EnR)

Journaux (le monde, courrier international, les échos...).