

Stephan M. - Né en Octobre 1963
84100 Orange
27 ans d'expérience
Réf : 2109300933

Technico-commercial sédentaire

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région PACA, dans les Services commerciaux.

Formations

1984 : Bac +2 sur Poitiers
Dut Génie Electrique

1982 : Bac sur Saintes
Baccalauréat E

Expériences professionnelles

2009 à ce jour :

Délégué commercial chez Tente S.a.s, Groupe Européen Fabricant De Roulettes

Basé en home-office, assisté de collaboratrices au service commercial sédentaire

- Responsabilité du développement d'un portefeuille clients dans le médical, collectivités, industries, de 1,2 M€/annuel
- Reporting régulier sur l'activité, mise en place de revendeurs (OREXAD, DOMPRO, PROLIANS...)

2007 - 2009 :

Ingénieur Commercial chez Oerlikon Balzers Coating, Métallurgie : Revêtements Pvd, Traitements Thermiques (zone Sud / Sud-ouest)

Basé sur le site secondaire industriel, assisté de 1 collaboratrice et travaillant en étroite liaison avec les filiales et le siège social à Lagny sur Marne,

- Responsabilité de la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs pour les comptes dont j'ai la charge
- Développement du CA sur les comptes clients existants
- Identification de potentiels d'affaires et la prospection de nouveaux comptes industriels
- Analyse des cahiers des charges et spécifications clients, propositions techniques
- Reporting régulier sur l'activité et sur les tendances du marché
- Suivi de la base de données
- Interface clients/services internes : préparation et diffusion des informations demandées par le client, remontée des demandes
- Veille technique et concurrentielle sur le terrain

2004 - 2007 :

Ingénieur Commercial chez Angst Et Pfister, Composants Industriels-solutions D'étanchéité Et Systèmes Antivibratoires, Matières Plastiques Techniques (zone Sud / Sud-ouest)

basé en home-office à Bordeaux, assisté de collaboratrices au siège de Tremblay,

- Démarche de prospection "terrain" avec identification et qualification des clients industriels potentiels,
- Négociations annuelles
- Participation aux salons professionnels,
- Relation étroite avec les usines du groupe (Europe, Turquie...) pour toute question technique particulière ou pour les demandes qui nécessitent études et devis spécifiques

1996 - 2004 :

Responsable des Ventes Régional Sud-Ouest chez Fromm France Emballage-fabricant De Machines De Cerclages Et Banderoleuses, Consommables D'emballage

Développement de la zone commerciale, basé en home-office à Bordeaux

- Réalisation des objectifs de vente,
- Prospection d'une clientèle industrielle dans le domaine de l'emballage (agro-alimentaire, bois, acier, béton, équipements industriels, ostréiculture)
- Vente d'outils et de machines par des démonstrations et des essais sur place

1988 - 1996 :

Agent commercial, VRP

Mandats de sociétés dans les domaines de l'Electrotechnique, Electronique et Composants d'automatismes industriels

1986 - 1988 :

Technico-commercial Sud-Ouest chez Vishay Micromesures S.a Composants électroniques De Précision Pour Armement, Spatial, Aéronautique

Langues

Anglais (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

- Réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs
- Développement du CA sur les comptes clients existants
- Identification de potentiels d'affaires et la prospection de nouveaux comptes industriels
- Analyse des cahiers des charges et spécifications clients, propositions techniques
- Reporting régulier sur l'activité et sur les tendances du marché
- Suivi de la base de données
- Interface clients/services internes : préparation et diffusion des informations demandées par le client, remontée des demandes
- Veille technique et concurrentielle sur le terrain

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Moto, vélo, footing