

Thierry M. - Né en 1972
13750 Plan D'orgon
15 ans d'expérience
Réf : 2111170857

Ingénieur technico-commercial

Ma recherche

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

Formations

1993 : Bac +3 à Université de Toulon
Licence d'Ingénierie Electrique

1992 : Bac +2 à Lycée technique Rouvière sur Toulon
BTS C.I.R.A. (Contrôle Industriel et Régulation Automatique)

1990 : Bac à Lycée technique Rouvière sur Toulon
Bac F3 - Mention AB

Expériences professionnelles

2012 à ce jour :

Responsable commercial Grand Sud chez Serelia sur Mouans Sartoux

- Travail en totale autonomie, de la prise de RDV au suivi après-vente.
- Visite client, définition technique de ses besoins, faisabilité.
- Montage de l'offre technique et financière. Présentation et vente.
- Développement de nouveaux marchés, établissements de partenariats

2008 - 2011 :

Responsable régional (Europe & Pays de l'est) chez Scs Europe sur Paris

- Développement du C.A. avec de nouveaux clients (+10%)
- Gestion et suivi du portefeuille clients existant.
- Gestion de la transition (rachat de société) pour assurer la continuité.
- Participation aux salons nationaux et internationaux

2004 - 2008 :

Responsable régional des ventes (Europe, Afrique et Moyen Orient) chez Nelson Europe sur Barcelone, Espagne

- Augmentation des ventes 6 à 9 millions de dollars en 4 ans.
- Gestion du bureau Europe basé à Barcelone (2 commerciaux + 1 sédentaire).
- Proposition de nouveaux produits et concepts (augmentation des ventes).

2002 - 2004 :

Responsable production + Technico-commercial France chez Yokis Technologies sur Solliès Pont

- Gestion des achats matière première, de la production (équipe de 10 personnes) et du stock.
- Organisation de formations techniques pour les agents.
- Tournées régulières avec les agents régionaux pour développer les ventes

(+25%).

1996 - 2002 :

Technico commercial France & Europe du nord chez B.j. Lamy International sur Aix En Provence

- Organisation de séminaires techniques sur en France et à l'étranger.
- Promotion des produits auprès des professionnels.
- Gestion d'un portefeuille client (6 millions de dollars).

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Visite client, définition technique de ses besoins, faisabilité.
- Montage de l'offre technique et financière. Présentation et vente.
- Développement de nouveaux marchés, établissements de partenariats

Permis

Permis A
Permis B