

Miguel P. - Né en 1980
95550 Bessancourt
18 ans d'expérience
Réf : 2204051653

Ingenieur commercial

Ma recherche

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

Formations

2004 : Diplôme sur Courbevoie
Ecole de vente CANON

2003 : Bac +5 à Institut Supérieur de Gestion (ISG) sur Paris
Master de Gestionnaire d'Entreprises (BAC+5)

2002 : Bac +5 à Université de Santiago, Chili
Cursus d'ingénierie commerciale

2000 : Bac +2 à Institut du Racing Olympique Sport - Etude sur Paris
BTS Action commerciale : Mention assez bien

Expériences professionnelles

09/2020 à ce jour :

Chef de marché Hygiène, Sante Beauté, Service chez Flexico (200 Pers - Ca 40 Millions D'€)

- Objectif annuel : 2 600 000 €
- Résultats : T1 : 91%, T2 : 110%, T3 : 105%, T4 : 115%
- Poste 80% élevage, 20% conquête
- Prospection téléphonique
- Vente de packaging sur catalogue ou personnalisés
- Développement secteur confié de 10%
- Territoire : France entière
- Projet interne : Mise en place d'une CRM
- Negociation des tarifs
- Vente de machine de conditionnement de marque PRONOVA
- Réalisations : développement de comptes sur secteur européen (WWR, LABELIANS, BIOSYNEX, L'OREAL, AIRBUS)

06/2018 - 06/2020 :

Chargé d'affaires Pharmacie chez Smart Rx (filiale Cegedim) (5000 Pers - Ca 468 Millions D'€)

- Objectif annuel : 12 pharmacies par an
- Poste 100% conquête
- Vente de Prestation de Logiciel de gestion d'officine (SMART RX AGILE, BCB mobile)
- Démonstration du Logiciel SMART RX AGILE auprès des pharmacies et groupes de pharmacies
- Prospection téléphonique et physique : secteurs 92, 93, 78, 95
- Accompagnements commerciaux en IDF (formation et accompagnement terrain)
- Gestion des groupements de pharmacies du secteur (détection et accords groupements)
- Reporting dans CRM (Microsoft office 360)
- Vente de solution téléconsultation (DOCAVENUE)

Réalisation : signature de la première pharmacie de France sous douanes (ORLY)

10/2016 - 06/2018 :

Chargé d'affaires PME chez Cegid (2 000 Pers - Ca 300 Millions D'€)

- Objectif annuel : 225 K€HT
- Poste 100% conquête
- Vente de Prestation de Logiciel ERP
- Prospection téléphonique secteurs 92 et 95
- Mise en place équipe chasse sur secteur IDF (accompagnement 2 commerciaux juniors)
- Sourcing, participation aux salons professionnels.
- Réponses à appels d'offre privés

10/2015 - 06/2016 :

Chargé d'affaires Sécurité chez Onet (61 000 Pers - Ca 1milliard D'€)

- CA annuel : 2000 K€HT
- Poste 100% conquête
- Vente de Prestation de sureté / sécurité humaine auprès de grands comptes
- Prospection téléphonique et physique secteurs IDF
- Réponses à appel d'offres privés (rédaction réponses, soutenances) et publics (UGAP)

03/2013 - 07/2015 :

Ingénieur commercial Grands comptes chez Société Coface Services (ellisphere) (400 Pers - Ca : 55millions D'€)

- CA annuel : 600 K€HT
- Vente des solutions d'informations de solvabilité auprès des DAF, crédit managers
- Prospection téléphonique et physique secteurs parisiens (4, 5, 6, 13, 14, 15,16),
- Animation commerciale à titre personnel (création d'une bouteille isotherme logotypee ELLISPHERE)
- Création de la proposition commerciale COFACE SERVICES au niveau France ;
- Mise en place de la plaquette institutionnelle en anglais.
- Mise en place d'un portefeuille de partenaires (speedsales, argus de l'automobile, nomination)
- Prise de rendez-vous clients et prospects.
- Gestion complète du cycle de vente
- Gestion clients grands comptes PMU, BPCE (banque populaire et caisse d'épargne), RMC, SWATCH GROUP
- Gestion de projets sur le compte prospect SMA BTP (CA : 200 K€)
- Réponse à appel d'offre PSA (pour l'ensemble des concessions PEUGEOT et CITROEN)
- Mise en place et participation aux salons AFDCC (association française des crédits managers et conseils)

03/2012 - 12/2012 :

Ingénieur commercial PME / PMI chez Société Flexsi. (30 Pers - Ca : 20 Millions D'€)

- Vente et location de systèmes d'impressions numériques XEROX
- Prospection téléphonique, création d'animations commerciales
- Prise de rendez-vous clients et prospects.
- Prospection terrain.
- Gestion complète du cycle de vente
- Démonstration en Showroom

01/2007 - 01/2012 :

Ingénieur commercial et chef des ventes chez Société Univers Bureautique (20 Pers - Ca: 8 Millions D'€)

- Vente et location de systèmes d'impressions numériques CANON
- CA mensuel : 50k€HT et MARGE mensuelle : 10 k€ HT
- Animation des ventes.
- Suivi d'une équipe de 4 vendeurs.
- Négociation des taux financiers auprès de différents leasers
- Formation de l'équipe commerciale.

- Suivi et accompagnement des vendeurs.
- Prospection téléphonique et physique, création d'animations commerciales
- Prise de rendez-vous clients et prospects.
- Gestion complète du cycle de vente et Démonstration en Showroom.
- Gestion du parc client (protection et développement des affaires) et développement du secteur commercial
- Gestion d'un client Grand Compte (CBRE RICHARD ELLIS) et de ses filiales

02/2006 - 12/2006 :

Ingénieur commercial chez Société Konica Minolta (1100 Pers - Ca : 269 Millions D'€)

- Vente et location de systèmes d'impressions numériques
- CA mensuel : 50000 € HT et MARGE mensuel : 10000 € HT
- Prospection téléphonique et physique, création d'animations commerciales
- Prise de rendez-vous clients et prospects.
- Gestion complète du cycle de vente
- Démonstration en Showroom.
- Gestion du parc client (protection et développement des affaires) et développement du secteur commercial (augmentation du CA généré de 10%)

08/2003 - 01/2006 :

Attaché commercial chez Canon France Filiale Fac Simile (300 Pers - Ca 70 Millions D'€)

- Vente auprès des PME-PMI de systèmes d'impressions numérique
- Mise en place d'actions promotionnelles, prospection physique.
- Gestion du parc client (protection et développement des affaires).
- Suivi des dossiers de financement

Langues

Portugais (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

INGENIEUR COMMERCIAL

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Sports : Vice-champion de France par équipe 2002 / 2003 de lancer de disque avec le RACING CLUB DE FRANCE (RCF)

2008 / 2011 PRESIDENT du CSM PUTEAUX HANDBALL

Arbitre de Handball : Niveau régional, CROSSFIT