

Né en 1972
34000 Montpellier
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2206091532

Ingénieur d'affaires infra et cloud

Ma recherche

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

Formations

1993 : Bac à ESIG Paris sur Paris
BAC + 3 Marketing Management Informatique

1992 : Bac +2 à ESIG Paris sur Paris
BTS Marketing Action Pub

1990 : Bac à Lycée Pierre d'Ailly sur Compiègne
Baccalauréat Série B (Economique)

Expériences professionnelles

2001 à ce jour :

Ingénieur d'Affaires Grands Comptes chez Quadria Ssii sur Montpellier

- Prospection, gestion, Développement d'un fichier client International
- Préconisation et vente de Solutions Informatique Client Serveur
- Management et Support d'Assistants Commerciaux

1998 - 2001 :

Ingénieur Commercial Grands Comptes chez Distri. Com France sur Paris

- Prospection, Gestion, Développement d'un fichier client International
- Préconisation et vente de solutions informatique client Serveur
- Management et support d'un pool d'assistants commerciaux

1997 - 1998 :

Ingénieur Commercial Spécialiste Réseaux Fast Ethernet chez Inmac Micro Warehouse sur Paris

- Gestion, développement d'un portefeuille client Européens
- Validations techniques de projets de réseaux informatiques
- Cotation en relation avec les constructeurs
- Maquettage et démonstration en clientèle

1995 - 1997 :

Chef de Produits Surgelés et Epicerie chez Maximo La Moderne sur Paris

- Prospection, développement et fidélisation d'un fichier client

1993 - 1995 :

Gestionnaire base de données, assistant aux opérations commerciales chez Hertz France sur Paris

- Gestionnaire de base de données commerciale sous Access, reporting statistiques marketing &

opérationnelles grâce au langage d'interrogation de base de données SQL

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Prospection - Gestion - Développement -Réalisation d'objectifs CA 850K, et Qualité
Analyse - Préconisation - Vente et déploiement de Solutions High Tech IT
Support client - Hot Line -
Appui Commercial et Technique aux force de vente terrain
Management, formation et Motivation d'un pool de commerciaux sédentaires
Veille Technologique et Concurrentielle
Relations Publique et lobbying

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

snowboard, cinéma, voyages, musique