

Philippe M. - Né en Mai 1968
72200 La Flèche
27 ans d'expérience
Réf : 2208301155

Technico -commercial

Ma recherche

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

Formations

1985 : CAP
CAP Fraiseur

Expériences professionnelles

2010 - 2012 :

Chargé d'Affaires en industrie chez Altia Group : 4000 Pers/500 Millions D'euros De Ca En 2012 Implanté Dans 8 Pays Et Organisé En 5 Divisions sur Montreuil Bellay

Chargé d'Affaires en industrie, fabrication de cabine agricole et véhicule urbain.

Basé à : Montreuil Bellay (49) secteur 49 53 72 79 86 mission développer et fidéliser un portefeuille client, pilotage des revus de plans. Animation exposition

2005 - 2009 :

Technico Commercial Sédentaire chez Lypsis : 150 Personnes National Et International 7 Pers Sur L'agence Du Mans 72 Pour Ca De 35 Millions D'euros En 2009 Secteur D'activité Négoce En Fournitures Industrielles

Technico Commercial Sédentaire, négoce en fournitures Industrielles

Mission : Prise et saisie des commandes, devis, organisation de la chaine logistique, salon professionnel

2005 - 2005 :

Agent de Fabrication chez Ste Ntn

2000 - 2005 :

Technicien Méthodes CFAO chez Destremo Sn Groupe Ermi : 34 Pers, Secteur D'activité Fabrication De Moules Optiques

Technicien Méthodes CFAO : Modélisation et gamme d'usinage, revue de faisabilité et rentabilité

1992 - 2000 :

Technicien CFAO chez Société Modelage Mécanique Du Maine

1989 - 1991 :

Fraiseur sur Commande Numérique chez Société Alsetex

1988 - 1989 :

Opérateur sur Commande Numérique chez Société Sed

1985 - 1987 :

Missions diverses chez Lacmé, Perrot France, Valeo, Moine Sa, Le Profil

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, AS 400

Atouts et compétences

Commerciales

- . Prospection de nouveaux clients, prises de rendez-vous et visites commerciales auprès des entreprises
- . Gestion des dossiers clients : suivi de commande, de qualité, des délais, des transports, des prêts de matériel et règlements des litiges.
- . Négociation, signature de contrats, fidélisation clients

Relationnelles

- . Interface entre tous les services
- . Contacts permanents avec les prestataires de service, les fournisseurs
- . Négociation et suivi de commande

Marketing

- . Mise en place et gestion autonome d'actions de marketing direct
- . Participation active aux manifestations,
- . Élaboration d'outils d'aide à la vente

Gestion

- . Suivi et mise à jour de la base de données Clients/Prospects
- . Suivi des tableaux de bord de la Direction objectifs...)
- . Utilisation d'outils bureautiques (Excel, Word, Lotus, Erp, As400)

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Pratique de sports Course à Pied - Natation