

Abdel B. - Né en 1978
37210 Rochecorbon
11 ans d'expérience
Réf : 2212231822

Chargé d'affaires

Ma recherche

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

Formations

2000 : Bac +2 à Lycée Grandmont sur Tours
BTS Technico-Commercial Génie Électrotechnique

1998 : Bac à Saint Gatien sur Joué-lès-tours
Baccalauréat STI Génie Électrotechnique

Expériences professionnelles

2011 - 2011 :

Chargé d'affaires chez Groupe Artique Solutions - Apply Informatique - Atmo'expert - Géobs - Intercarto Éditeur Et Revendeur Informatique - Géomarketing Et Systèmes D'analyse Géographique

- Commercialisation de l'offre globale : logiciels de cartographie (Cartes & données), réalisation et prestations de cartes statiques et interactives, consulting,
- Commercialisation de bornes interactives tactiles
- Vente de formations dédiées à la cartographie, industries graphiques (Cartes & données , MapPoint, PAO..)
- Vente de solutions, de logiciels et de matériels informatiques orientées industries graphiques

2010 - 2010 :

Technico-Commercial chez Graphique Alliance - Revendeur Informatique - Industries Graphiques - Cenon

- Technico-Commercial - Région Grand-Ouest-Paris - CDI
- Flux de production (Dalim, Xinet, Axaio, Callas, Ctrlpublishing,Dflux, Elpical,Switch Enfocus)
- Webtoprint - BAT en ligne (Webnote, Insite, Portal)
- Épreuve, CtP & Rip
- Réseaux, câblage

2006 - 2009 :

Responsable Commercial du service formation chez Archipel - Groupe Folio - Revendeur Informatique - Industries Graphiques

- Responsable Commercial du service formation - Région Grand-Ouest - CDI
- Audit, formations PAO, couleur, standardisation et normalisation-PSO 12647-2, flux de production épreuve, réseaux, webtoprint...
- Élaboration des plans de formation avec les organismes collecteurs,
- Suivi administratif du service, gestion du planning des techniciens et formateurs

2005 - 2005 :

Ingénieur Commercial- Région Centre chez Linguistique Communication Informatique - Iscombe sur Tours

- Conseils & commercialisation de solutions informatiques
- Ingénierie des systèmes & réseaux, déploiements, conseils, architecture, technologies de l'Internet, traitement

de données numériques, solutions de gestion, comptabilité & paie, outils de sauvegarde et sécurité, solutions serveur, micro ordinateurs et clients légers, solutions d'impression, câblage.

2004 - 2004 :

Technico-commercial sédentaire - Pompes industrielles Tours chez Lowara France - Itt Industries - Commerce De Gros De Fournitures Et équipements Industriels

- Élaboration et rédaction des offres pour les clients.
- Définition du matériel, relation téléphonique avec la clientèle, calcul de prix

2003 - 2003 :

Technico-commercial sédentaire - Pompes industrielles - Tours chez Colfax Pompes - Commerce De Gros De Fournitures Et équipements Industriels

- Service Pièces de Rechange (Suède - Allemagne - France)
- Répondre aux demandes de devis et gestion des commandes

2000 - 2003 :

Technico-Commercial formation - Industries Graphiques - Région Centre chez Archipel - Revendeur Informatique - Groupe Folio

- Gestion clientèle sur 10 départements.
- Développement du CA/clients, conseils, prospections.
- Élaboration de plans de formation (financements complémentaires et organismes collecteurs)

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

Chargé d'affaires

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Aïkido, football, natation, musique, voiture, cinéma.