

Dieudonné O. - Né le 19/10/1979
06300 Nice
1 an d'expérience
Réf : 910131427

Ingénieur d'affaires technico-commercial traitement des eaux

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région PACA, dans le Bâtiment.

Formations

2008/2009 : Master 2 Professionnel mention commercialisation CHIMIE spécialité procédés physico-chimiques et commercialisation) à Paul Cézanne Marseille III. + 2007/2008 □ Master 1 Professionnel mention CHIMIE spécialité Procédés Industriels et commercialisation) à Paul Cézanne Marseille III.

Expériences professionnelles

Technico-commercial/ Senteurs du Sud /La Ciotat (6 mois) 2007-2008. □ Etude de marché des cosmétiques BIO pour le Japon. □ Création de nouveaux marchés en prospectant de nouveaux clients. □ Soutien logistique: l'entreposage, stockage, l'emballage, étiquetage

Commercial ACN/MARSEILLE 2006-2007 □ Représentant indépendant ACN (Access Communication Network) Prospection téléphonique.

Technicien de laboratoire CNRS (MADIREL) Matériaux Divisés, Revêtements, Électro céramiques. Marseille (5 mois) 2005-2006. □ Analyses physico-chimiques : Préparations des échantillons en vue de l'analyse des espèces chimiques. □ Utilisation de différentes Méthodes de séparation chromatographiques.

Technicien de laboratoire Génie des procédés physico-chimique et Environnement/ Hongrie (4 mois) 2003-2004. □ Traitements des eaux usées par procédés physico-chimiques. □ Etude du principe de fonctionnement des stations d'épuration. □ Définir et optimiser le protocole d'analyse. □ Connaissance de mesure D.C.O, D.B.O, M.V.S, M.E.S □ Acquisitions de données et interprétations.

Langues

- Anglais : lu, parlé, écrit + Espagnol : lu parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

*Traitements des eaux
Et assainissement.

Technologie en Filtration membranaire.

Anticiper les risques et les dysfonctionnements.

Surveillance des équipements d'épuration

Réaliser les analyses des échantillons d'eaux.

Veiller au respect des règles d'hygiène et de sécurité.

*Technico-commercial

Technique de commercialisation.

Négocier les prix, les quantités et les délais de livraison en proposant éventuellement d'autres services.

Établir un plan de prospection.

Assurer le suivi commercial.

*TRAITEMENTS DONNÉS INFORMATIQUE

 (Notions) : S.A.P, Access Bureautiques : suite office 2007.

 Dreamweaver : création de site internet

(Expert)