



12/06/1965 (58 ans)
Nationalité Française
célibtaire
Permis B

* ***** ** ** ***** ** *****

Nice (06000)

*****@***.***

Cadre Technico-commercial B to B Sud-Est PACA, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- mars 2019 / févr. 2021** **Cadre Technico-commercial BtoB Sud-Est PACA**
blocstop
BLOCSTOP met à disposition des 36000 communes Françaises des dispositifs de sécurités à même de faciliter, solutionner la sûreté la protection de tout points de rassemblements pour les participants, le public, les spectateurs, les organisateurs. Des Brevets sont alors déposés à l'échelle internationale - IW14 et PAS68.
- févr. 2016 / janv. 2019** **Cadre Technico-commercial Sud-Est PACA**
BIZERBA France
Responsable secteur Industrie Alimentaire et Fresh Food - home office (Provence-Alpes-Côte d'Azur)
Gestion de la totalité du cycle de vente et Animation du Portefeuille Client de 0,4M€ à 0,6M€ Portefeuille devis réalisés de 42 offres représentant 0,7M€, conseils études et calculs techniques, commercialisation de Terminaux, balances et balances, Trieuses pondérales, Systèmes d'étiquetages, Logiciels industriels, Solutions d'inspections. Conquête de 106 Prospects afin d'obtenir de Nouveaux Contrats et Marchés auprès des Bureaux d'Études,
- févr. 2012 / janv. 2016** **Cadre Technico-commercial b to b**
TSA INOX
Gestion de la totalité du cycle de vente et Animation du Portefeuille Client de 2,5M€ à 3M€
Prise de contacts et Création des Offres de Claies, Châssis, Racks, Balancelles, Rolls, Étriers, Chariots, Plateaux, Paniers, Containers, Grilles, Chemins de câbles, pour les industriels en Fromageries, Viande et Poissons, Stérilisations et Autoclaves, Boulangeries, Collectivités, Médicales Laboratoires et Pharmaceutiques, Lavages, et Composants Industriels, Négociations Contractuelles, Closing et suivi.
- janv. 2012 / déc. 2012** **Cadre Technico-commercial b to b**
PARTEX
Gestion de la totalité du cycle de vente et Animation du Portefeuille Client 0,1M€
Prôner, recommander, vendre le repérage, marquage, l'identification, la signalisation pour tous composants électriques, câbles, fils, RJ45, ainsi que conduites de gaz, eau, tubes, flexibles.
- déc. 1998 / mars 2011** **Cadre Technico-commercial b to b**
FOGEX
Gestion de la totalité du cycle de vente et Animation du Portefeuille Client de 0,3M€ à 1,5M€
Préconiser, conseiller, vendre les produits techniques et mécaniques Courroies/Poulies, Cardans, Accouplements, Renvois d'Angles, Vérins Mécaniques, Moto-Réducteurs de grandes marques mondiales destinés à tous les secteurs industriels, tous sites de productions.

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / juin 1998** **Formation Responsable commercial (niveau BAC+3) - BAC+3**
COFAP-IFOM
- / juin 1984** **BEP mécanicien monteur - CAP**

COMPETENCES

- * Organiser, gérer, appliquer l'activité de l'entreprise auprès du marché sur le secteur attribué
- * Assurer l'élaboration du business plans et des stratégies de développement et objectifs des ventes
- * Prospecter, identifier, fidéliser de nouveaux clients, développer la relation des clients déjà existants
- * Conseiller, préconiser, déceler, accroître, les ventes de l'ensemble de la gamme des produits
- * Responsable garant du CA réalisé pour l'ensemble du portefeuille PME, PMI, Grands Comptes
- * Réalisation et suivi des offres, assurer le reporting des entretiens auprès de la Direction Générale

CENTRES D'INTERETS

LinkedIn, Viadeo, voyages, multi-sports, jardin, arts, rénovation, décoration