



***** *

*** ***** *

Béziers (34500)

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

Test Lead, Senior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2007 / déc. 2011 Test Lead**
Agilent Technologies - Montpellier (34)
- janv. 2006 / janv. 2007 Business Developer**
Klee Group - Le Plessis Robinson (92)
- janv. 2002 / déc. 2003 Doctorant, Département de Pharmacologie - Univ. de Milan (Italie)**
- janv. 2001 / janv. 2002 Biologiste**
Institut Neurologique National C. Besta - Milan (Italie)
- janv. 1997 / déc. 2000 Compétences Vente/Marketing et Com./Management de Projets**
Doctorant, Département de Physiologie Cellulaire - Univ. de Genève (Suisse)
Détection/Qualification des Leads/Démonstrations Avant-Vente
- * Démarchage téléphonique/Ciblé ou Cold Calling/Lead Generation
 - * E-mailing/Campagnes d'Evangélisation - « Awareness »
 - * Démonstrations en clientèle/Présenter/Questionner/Ecouter/Recueil des Besoins
 - * Convaincre/ Argumenter/ Se Taire/ Traiter les Objections/ Conclure
 - * Rigueur et Organisation/Maintenance des références et Infos Clients dans un CRM dédié/ Management des comptes clients à recontacter au long cours
- Gestion de Projets/Problem Solving*
- * Connaissance d'Applications complexes et progiciels (ELN, ERP, CRM).
 - * Rédaction de Rapports Techniques et Commerciaux, e.g. RFP/Spéc. Fonctionnelles
 - * Analyser le Marché/ Besoins Projets/Veille concurrentielle
 - * Connaissances approfondies des Life Sciences/Secteur Biotech. Et Sc. Biomédicales
 - * Planifier, Organiser, Manager, Communiquer, Motiver et Maîtriser les coûts

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / juin 2010 Formation Continue; Introduction à la Programmation Orientée Objet JAVA; UML et Modélisation; o SQL pour**
ORSYS; Paris
- / juin 2009 Certification 6σ White/Yellow Belt (bases du référentiel DMAIC)**
- sept. 2006 / juin 2007 ESC IT&SI/Alternance - 1 ère année/2. Ventes complexes/Solutions selling - Management - B2B Marketing (IT). IT 101 - BAC+6 et plus**
EURIDIS Paris
- sept. 2005 / juin 2006 Master1 Marketing et Vente - 1 ère année/2. Economie - Marketing - Solutions Selling - Initiation à la comptabilité (Analyse des Comptes de Résultat, - BAC+4**
CNAM
- sept. 1996 / juin 1997 DEA Immunologie - BAC+3**
CIML, Univ. Aix-Marseille II

COMPETENCES

Ciblé, Cold Calling, ELN, ERP, CRM, Objet JAVA, SQL, Oracle, 10G