



***** *****

22/04/1984 (40 ans)
Permis B

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

Saint-Germain-Nuelles (69210)
***** _ *****
***** .*****@***** .***

INGENIEUR COMMERCIAL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- févr. 2018 / juil. 2022** **Ingénieur Commercial**
VISIATIV
- Vente en cycle court moyen et long des propositions de valeur DASSAULT Systèmes et VISIATIV
- Gestion des grands comptes upsell et cross-sell, prospection sur ETI, PME, TPE
- Accompagnement des CEO, dans la réalisation d'une feuille de route stratégie digitale
- Objectifs réalisés entre 85% et 100% par an
- janv. 2015 / janv. 2018** **Ingénieur Commercial Equipements Neufs**
ALFA LAVAL
Développement de l'activité commerciale des "produits neufs" sur la France et DOM TOM
- Responsabilités :*
- Veille technologique, législative, concurrentielle, analyse des KPI, négociation commerciale
- Lobbying pour le développement des solutions « Environnementale »
- Etude et analyse de nouveaux business model
- Management hebdomadaire des projets et de l'activité avec l'équipe commerciale
- Résultats :*
- Augmentation du CA de 1.7M€ à 5.2M€ - STX, Marine nationale, Man&Diesel
- janv. 2010 / déc. 2014** **Ingénieur Commercial Service**
ALFA LAVAL
Développement de l'activités commerciale en "Service Après Vente" sur la France, DOM TOM et Maghreb.
- Responsabilités :*
Définition du plan commerciale & marketing, segmentation clients et politique de prix, reporting
- Coordination avec les usines et agences en EUROPE, ASIE, AMERIQUES
- Mise en place d'une plateforme BtoB des devis à la facturation
- Formation technique et commercial des distributeurs et commerciaux sédentaires
- Résultats :*
- Développement du business au Maghreb 600K€, activité service globale de 700K€ à 1.5M€
- Augmentation des contrats cadres + 80%, distributeur + 20% de CA et maintien des marges
- Réduction claims et impayés de 95%, Amélioration NPS satisfaction clients de -12 à +25
- Key Account Management (CMA CGM – EDF), valeur business annuel global 6M€
- janv. 2007 / janv. 2010** **Technico-commercial sédentaire**
ALFA LAVAL
Suivi des projets de "Service Apres Vente" sur la gamme d'équipements installés en France, DOM TOM, Maghreb et Afrique de L'Ouest.
- Responsabilités :*
- Industrie « Energie, Environnement, Alimentaire »
- Mise en place des interventions et solutions de maintenance, support technique
- Maintien des délais et marge sur les différents projets

Résultats :
- Objectifs atteints entre 70% et 100% par an

sept. 2005 / juin 2007 Conseiller commercial Environnement en Alternance

CCI de Lyon

* Mise en place de nouveaux services en circuit court et d'optimisation et valorisation des déchets pour les hôtels et restaurants

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2005 / juin 2007 Master 1; Bac+4) Marketing et Négociation Industrielle - BAC+4

Ecole de commerce IDRAC Lyon

/ juin 2005

BTS Technico-commercial - BAC+2

Etablissement La Salle

/ juin 2003

BAC STI - BAC

Lycée JB de la Salle (Science Technique Industrielle)

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Courant

Espagnol Courant

Français Courant

CENTRES D'INTERETS

Sports, Exploration, Gastronomie