



***** **

Permis VL, PL, Moto, Bateau

**** * , ***** ** ,

Davie

***** _ *****

***** , *****@***** , ****

Responsable Commercial, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2017 /

Responsable Commercial

MAN Energy Solutions - Floride - USA

Cruise Line, Cayman Utilities Company, Ltd ...

- Identifier de nouvelles opportunités et développer la croissance
- Responsable du suivi de KPI clients (key Performance Indicators)

Réalisations : - Augmentation du chiffre d'affaires de 3M \$ et du bénéfice de 4% grâce au

développement et à la mise en œuvre de nouvelles stratégies.

- Développement marketing, sur les produits nouveaux et opportunités de marchés
- Formation de mes collaborateurs sur notre système CRM
- Signature de contrat de service pour 13 Meurs / 5 ans

déc. 2005 /

MAN Energy Solutions

Fabricant de moteurs diesels de forte capacité pour diverses industries comme, la marine militaire, la marine

marchande, le transport de passager (Cruise), ainsi que des groupes électrogènes pour des centrales

électriques thermique, puis des groupes de secours pour les centrales nucléaires.

janv. 2005 / déc. 2016

Responsable Commercial Europe

MAN Energy Solutions - St Nazaire - France

Mission: - Prospection, vente, suivi du réseau- portefeuille de 15 M€

- Responsable d'une équipe de cinq gestionnaires de vente
- Suivi du développement du réseau MAN Diesel & Turbo Europe
- Analyse du potentiel et suivi des plans d'actions
- Gestion de contrat et suivi de réhabilitation de navire en mode projet

Réalisations : - Mise en place des objectifs du réseau et suivi des plans d'action;

- Signature et suivi d'un Projet de réhabilitation de moteurs CA 3 044 k€
- Responsable de divers contrats en mode projet (Qualité, coût, délai)
- Développement marketing, formation de mes collaborateurs sur les produits nouveaux et opportunités de marchés
- Développement de contrat de maintenance longue durée (> 5 ans)

janv. 2000 / janv. 2005

Responsable Grands Comptes

B.O.C. Edwards (British Oxygen Company)

Distribution de biens d'équipement (systèmes de pompage à vide et de traitement gaz) pour l'industrie du semi-conducteur, chimique, automobile, pharmaceutique.

Responsable Grands Comptes - Industrie du semi-conducteur (Altis /Philips/Freescale)

Mission: - Prospection, vente, suivi de projets - portefeuille de 9 M€

- Responsable d'une équipe de cinq techniciens
- Suivi d'un contrat de maintenance de 2 M€

Réalisations : - Signature d'un accord-cadre sur les gaz électroniques (1ère vente en France depuis 15 ans)

- Vente de systèmes de traitements des gaz de type PFC (4 M€)

janv. 1998 / déc. 2000

Ingénieur Commercial

ALCATEL V.T.F. (Vacuum technology France)

Mission : - Prospection, vente, suivi commercial - portefeuille de 700 clients (CA 2M €)

- Gestion de la clientèle grande comptes du semi-conducteur du Nord de la France.

Réalisations : - Nouveaux prospects & réalisation d'une vente de 500 K€

janv. 1995 / janv. 2000

ALCATEL V.T.F. (Vacuum technology France)

Distribution de biens d'équipements pour l'industrie automobile, pharmaceutique, chimique et les laboratoires de recherches.

janv. 1995 / janv. 1998

Responsable du Support Technique Opérationnel

ALCATEL V.T.F. (Vacuum technology France)

Expatrié en Asie (1995-1998) dont Corée du Sud, Taiwan, Chine, Japon, Singapour

Support Technique, promu Responsable du Support Technique Opérationnel

Mission : - Etude et mise en place des centres de services

- Formation des techniciens et clients

- Support aux commerciaux

- Coordination des réseaux agents en Asie

Réalisations : - Ouverture de trois nouveaux centres de service (Inchon: Corée du Sud ; Hsinchu : Taiwan ; Singapour)

- Formation de cinq commerciaux sur la gamme des produits et systèmes pour l'industrie du semi-conducteur ; 30 techniciens à la réparation des systèmes de pompage et détection de fuite à l'hélium.

janv. 1993 / janv. 1995

Technicien Electromécanicien

ALLIANCE CONCEPT

janv. 1992 / janv. 1993

Technicien de Maintenance

S.A. QUALIVER V.O.A

janv. 1991 / janv. 1992

Technicien Electromécanicien

ALLIANCE CONCEPT

janv. 1989 / déc. 1990

SIRVEN AUTOMATISME / Hydraulicien

janv. 1988 / janv. 1989

POID LOURDS / Mécanicien

NIMES

janv. 1987 / janv. 1988

Mécanicien

SCOP GARLOUIS

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / **Formation commerciale - « Techniques d'entretien de vente »**
- / **Niveau BAC professionnel « Maintenance des systèmes mécaniques et automatisés » - BAC**
- / **BEP & CAP « Maintenance des systèmes mécaniques et automatisés » - CAP**
- / **CAP « Travaux publics et réparation d'engins de chantiers » - CAP**
- / **CAP électricien automobile - CAP**
- / **BEP & CAP mécanicien automobile - CAP**

COMPETENCES

MAN, CRM, Microsoft, Pack Office, SAP

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Courant

Français

CENTRES D'INTERETS

Vélo, Ski, Squash