



* * * * *

Nice (06000)

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

Cadre Technico-commercial Sud-Est PACA, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2016 / déc. 2016

Cadre Technico-commercial Sud-Est PACA

BIZERBA France - (St Quentin Fallavier 38)

Conception, fabrication, commercialisation et maintenance de matériels de Terminaux, balances et bascules, Trieuses pondérales, Systèmes d'étiquetages, Étiquettes et papiers, Systèmes logistiques, Logiciels industriels, Solutions d'inspections, Trancheurs industriels, Vision LUCEO. Promotion et Vente des Produits Manufacturés auprès des Clients existants ou potentiels, Chasse Active, Détections et Conquête des Prospects afin d'obtenir de Nouveaux Clients et Marchés auprès des Directions, Investissements, Achats, Productions, Maintenances. Reporting hebdomadaire des visites et prospects. Participation Collaboration avec les Ressources Internes des Améliorations de nos panels produits par mon retour d'expérience terrain.

janv. 2012 /

Cadre Technique Responsable

PARTEX (Marolles en Brie 94)

home office, Produit, développe et distribue des systèmes de repérages électriques secteur Ouest de la France (7 régions) 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...

janv. 2011 /

Cadre Technico-commercial Responsable du secteur Bretagne et Pays de Loire

FOGEX (Argenteuil 95) home office, Organes et Composants

de systèmes de transmissions 1998 mécaniques, Préconiser, conseiller, vendre des 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.

janv. 1998 /

M.C.A. (Nantes)

janv. 1993 /

Technico-commercial itinérant

Actionnaire de MCA

et création des fichiers 85 et 35, conseillé, effectuer les devis et étudier les nouveaux projets sur Pays de Loire CA 1997 1,6 MF soit 245000 €euros 1993 M.C.T (Angers - Nantes) Distributeur régional de matériels mécaniques 1988 Magasinier - 1989

janv. 1988 / déc. 1991

Responsable Sédentaire

. - Accueillir la clientèle d'agence, suivre les commandes par secteurs, veille concurrentielle, optimisation des coûts produits et livraisons et stocks, sourcing de nouveaux fournisseurs, et négociations de nouveaux contrats

janv. 1985 /

Dessinateur industriel

DIPLOMES ET FORMATIONS

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

COMPETENCES

Prospection, fidélisation, analyse des besoins, suggestion, détermination, rédaction, relance, reporting, Commandes... solide expérience commerciale significative dans la vente de biens d'équipement auprès de clients industriels, tel est mon métier, mon expérience, mon cursus, mon envie de tous les jours, cordialement Didier Chéné.

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français	Professionnel
-----------------	---------------

CENTRES D'INTERETS

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