



***** *****

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

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