



Melun (77000)

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

Chargé de Planification, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

oct. 2013 /

SONODIS

09/2021 d'équipements électroniques et de télécommunication, Oudalle, 76)
Commercial terrain sur 5 régions : 350k€/an, 1500 établissements visités/an, marge supérieure à 30%

Savoirs-faire techniques : Techniques de vente d'équipements et d'instrumentations (commande publique),

réponse à appels d'offre (recherche de fournisseurs, montages de dossiers financiers et techniques), rédaction de catalogues (5000 produits), Segmentation de produits, benchmark et SWOT concurrence, maîtrise outil CRM

Savoirs-faire humains : Responsabilité du domaine Sciences de la Vie et de la Terre, relations clients

(interlocuteurs: techniciens, enseignants), relations fournisseurs, prescription d'achats et reporting des ventes

janv. 2009 / déc. 2013

Chargé de Planification

H2A, Arcueil, 94

Paris 10) : prise en charge des commandes des fournisseurs et des clients ; Aide à la personne

; Travailleur indépendant (K'noë, chargé de communication ; Creative Distribution, VDI)

janv. 2008 / déc. 2008

Chef de secteur

Euro Distribution Alimentaire (Grossiste Alimentaire, Noisy le Grand, 93)

Chef de secteur sur 2 régions : 400k€/an, 1700 établissements visités/an, marge supérieure à 45%

Savoirs-faire techniques : Maîtrise du marketing-mix de 400 partenaires industriels (plus de 8000 références

dans l'alimentaire sec), suivi des KPIs (indicateurs clés de performance)

Savoirs-faire humains : Spécialisation dans la distribution de proximité et en GMS

oct. 2007 / déc. 2007

Ingénieur Commercial avant vente

Biogenic (Appareils, matériel et fournitures pour laboratoires, Pérols, 34)

Savoirs-faire techniques : Contrôle qualité - Diagnostiques d'hémostase - Démarchage des laboratoires et

CHU, négociation des ventes et conclusion des contrats

Savoirs-faire humains : Proposition d'adaptation de tests de diagnostics d'hémostase sur automates

auprès des acheteurs hospitaliers, esprit Start-up

janv. 2007 / avr. 2007

Représentant Commercial

Merck Life Sciences - Millipore

sédentaire : Calbiochem®, Chemicon®, Upstate®, and Linco® soit plus de 20000 produits dans

les domaines de recherche en Neurosciences, Épигénétique, Signalisation cellulaire, Cancer et structure cellulaire

Savoirs-faire techniques : Prospection par appels sortants, optimisation des leads, maîtrise de Salesforce

(historique client, domaines de recherche à valider, puis envois de devis ciblés)

Savoirs-faire humains : Travail en Open Space, Visio conférences avec scientifiques de haut niveau

janv. 2004 / déc. 2005

Opérateur de saisie

Altizem

DIPLOMES ET FORMATIONS

- sept. 2005 / juin 2006** **Master en Management de la Technologie et de l'Innovation; Savoirs faire techniques : Business plan, Prospective technologique et stratégique, Concept** - BAC+4
Paris Dauphine; d'Addenfi (Startup Deeptech), du Bureau d'Etude Marketing du CEA et de la CCI de Rouen
- sept. 1999 / juin 2004** **Doctorat en Microbiologie Industrielle; Développement de méthodes pour contrôle et amélioration de procédés par cytométrie de flux et analyse d'images** - BAC+6 et plus
Europol'Agro & Moët&Chandon

COMPETENCES

CRM

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français