

Référence: 302121617

75014 - PARIS - France
Téléphone : identifiez vous - Mobile : identifiez vous

LISE R.

- Ingénieur commercial -

Etat Civil : Année de naissance : 1957
Nationalité : France
Situation Familiale : concubinage

Formation : DEUG LEA, BTS

Ma recherche : Ingénieur commercial dans le secteur Services Commerciaux en contrat Tout contrat
Ma région de travail : Ile de France. Je peux me déplacer : pas de mobilité.
Salaire souhaité : à étudier. Je peux travailler a temps partiel.

Expériences professionnelles :

Années d'expérience : 24

2002 :

Responsable projet RH - Elaboration des référentiels des emplois, des activités et des compétences, effectuer des recherches préalables à la comparaison des systèmes de certification des qualifications pour les métiers de la fonction commerciale en Europe
Chargée de recrutement - TEREM INTERNATIONAL 2001 - Gestion, fidélisation et développement de comptes-clés ; placement de 14 pers d'une durée de 6 mois renouvelable dans les carrières techniques de la pétrochimie en France et à l'export destinées à l'expatriation
Responsable de formation : (2000) - Développer le CA - Diversification de services - Gestion et administration des ventes - Négociation des contrats avec les différents acteurs - Recrutement, formation et animation d'une équipe de 20 formateurs pluridisciplinaires, reporting des résultats au Directeur régional
Conseillère en formation : (1996-2000) - bureautique, gestion technique des ressources humaines, qualité et sécurité - Création d'un portefeuille de 178 clients - Elaboration des propositions commerciales - Création d'outils d'aide à la vente : conception de test des connaissances en bureautique par approche métier - Animation et formation d'une équipe de 8 formateurs techniques à une attitude orientée client

1988 :

1987-1988 : Responsable de secteur FORMINTER /développer les ventes sur la région parisienne
: - Création d'un réseau de 350 stes de distribution - Ouverture d'une agence commerciale parisienne - Prospection et négociation des grands comptes - Gestion des stocks et des livraisons - Relations de partenariats avec les transporteurs pour le respect des délais de livraison

1983 :

1983-1987 : Conseillère en formation UNIFHORDévelopper les ventes de cycles courts en formation continue et promouvoir l'ensemble de l'offre : - Création d'un portefeuille de clientèle régionale - Prospection et commercialisation des stages de formation de cycles courts - Négociation des contrats avec les directeurs opérationnels et les directeurs du personnel - Etablir des relations de partenariat avec les collecteurs de fonds - Recrutement d'intervenants praticiens pour l'animation des stages en inter et intra entreprise

1978 :

1978-1983 : Chargée de clientèle : - Commercialiser l'hébergement et promouvoir tous les services des établissements : accueil des clients et développement des ventes

Langues : Anglais Allemand Italien

Atouts et Compétences :

Pratique de l'anglais des affaires courantes : CCIP anglais des affaires, Cambridge Certificate (ARELS, anglais commercial)