

Benoît BOURDRON

63 Grande Rue – 17700 Marsais

Tél : +33 546 419 614

Mobile : +33 662 373 600

E-mail : benoit.bourdron@wanadoo.fr

31 ans – Célibataire – Disponible immédiatement**Mobile géographiquement****Chargé D'Affaires**

4 ans d'expérience, secteurs Matériels Médical, Matériels de Mesure de l'Environnement & Protections Individuelles.

PROJET PROFESSIONNEL

Participer au développement et à la gestion d'une zone commerciale dans le milieu médical (matériel ou médicament)

COMPETENCES

- **Commerce** : gestion d'un portefeuille clients existant, prospection de nouveaux clients.
- **Distribution** : suivi, recrutement et formation d'un tissu de revendeurs.
- **Achats** : recherche, suivi, et négoce avec les fournisseurs.
- **Divers** : mise en place des études scientifiques par des organismes neutres pour promouvoir les produits.
- **Personnalité** : Autonomie, rigueur, esprit d'équipe.

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

2004 - 2005 **Cadre Commercial Ouest France : SUPPLIES MEDICAL SERVICES,**
Matériel médical de biométrie : ORL, Cardiologie, DSA, Pneumologie...
Mission : **Création de la zone commerciale (28 départements).**

2002 - 2004 **Attaché Commercial Sud France & Suisse : ELSTAR PREVENTION,**
Matériel médical de biométrie : ORL, Cardiologie, DSA, Pneumologie...
Matériel de mesure des paramètres environnementaux : Sonométrie, Poussières, Gaz...
Equipement de Protections Individuelles Auditives sur mesure.
Mission : **Développement de la zone commerciale.**
Fidélisation des clients existants et développement du portefeuille.
Mise en œuvre d'actions commerciales propres à un type de client précis.
Pilotage des Etudes scientifiques : mise en place des études scientifiques pour la promotion des produits.
Traduction de la documentation et des notices des produits, d'anglais à français.
Secteur géré : **Moitié sud de la France (45 départements) et la Suisse.**

2001 **Chargé de Clientèle : KAWAX INTERACTIVE,** Communication Multimédia.
Mission : **Créer un portefeuille de clients.**

FORMATION

09/98 – 06/99 : **Première Année de BTS Force de Vente**, par correspondance au CNED.09/95 – 06/98 : **DEUG Science de la Matière** – Université de La Rochelle.09/94 – 06/95 : **Première Année de IUT Génie Mécanique et Productive** – IUT Angoulême.**LANGUES ET INFORMATIQUE**

Anglais : Lu, Ecrit, Parlé.

Espagnol : Notions.

Logiciels Informatiques : Maîtrise du pack Office, notions de Lotus Notes, notions de PAO. Maîtrise de Internet.

Matériels : Montage, configuration d'un ordinateur. Connaissances des réseaux.

LOISIRS

Associatif : Trésorier de l'association de Etudiants de La Rochelle, et de l'Association des Etudiants en Sciences.
Créateur d'une centrale d'achat pour les associations étudiantes. Organisation d'événements étudiants accueillant de 400 à 2500 personnes.

Informatique : Président d'Honneur d'une association œuvrant pour le développement des loisirs numériques en réseaux.

Gastronomie, Cinéma Natation, Volley Ball.