

David Oumezzaouche



102 Quai de Jemmapes
75010 Paris



06 59 41 23 88



doumezzaouche@gmail.com



Date de naissance :
28 octobre 1982



Permis B

Compétences

Pack Office
CRM : Salesforce



Langues

Anglais



Centres d'intérêt

- Sport : course à pieds, football, tennis
- Développement durable
- Musique
- Cuisine
- Culture
- Voyages

Qualités

- Polyvalent
- Dynamique
- Rigoureux
- Curieux

Profil

Professionnel confirmé et spécialiste «sur-mesure », j'adapte mes offres et mes services aux besoins de mes clients. Par ailleurs, mes qualités de négociateur et ma combativité ont toujours été des atouts précieux dans l'exercice de mes fonctions. Volontaire, investi et orienté résultats, je suis aujourd'hui à la recherche d'un nouveau challenge.

Formations

Anglais (Bulats)

01/2017 - 07/2017

Berlitz, Boulogne Billancourt

BTS Négociation Relation Client

2003 - 2005

Synergie (alternance entreprise Orange), Paris

Expériences professionnelles

Chargé d'Affaires Services Énergétiques Industrie

09/2017

Dalkia , Secteur- IDF

Expert des contrats de performance énergétique, la fourniture d'utilités industrielles et des services de maintenance multi-technique

Gestion d'un portefeuille de clients (CA 15000 K€) : ADP, ArianeGroup, Saint Gobain, Sanofi, etc. en adéquation avec l'exploitation (Dalkia)

Assurer le suivi des ventes, du chiffre d'affaire, de la marge et du démarrage contrat, réponses aux Appels d'Offres (Privé & Public) et développement d'avenants sur le portefeuille clients (Saint Gobain 200 k€ 2021, ArianeGroup 650 K€ 2021...)

Pilotage de projets avec les services internes : bureau d'études, opération et exploitation, juridique, puis présentation des projets au comité directionnel Dalkia.

Développement commercial: CNRS 3000 k€/4 ans, Corsair 300 K€/ 3 ans 20, Coca Cola 2500k€ / 5 ans.

Vente et intégration GMAO (Gestion de maintenance assisté par ordinateur) dans le système d'information de nos clients pour mesurer les « KPI » contractuels

Cadre Technico-Commercial B to B

01/2011 - 09/2017

Suez , Secteur - IDF, Eure et Loire, Loiret

Expert de la valorisation énergétique et du traitement des déchets industriels

Animation et fidélisation du portefeuille clients (CA 6000 K€) : Pierre Fabre, Sanofi, Corning, Keraglass etc. impliquant le développement du C.A (10% à 15%), le suivi des ventes, du chiffre d'affaires, des tonnages traités et des encours.

Contractualisation des nouveaux clients et renouvellement des contrats existants.

Vente de notre outil extranet « PLECO » puis formation aux utilisateurs sur le suivi dématérialisé des livraisons sur nos sites avec tonnage, BSD numérisées, listing sous Excel et facturation.

Optimisation et mise en adéquation des besoins client avec les outils industriels de Suez (gestion de la capacité des sites de traitements).

Attaché commercial B To B

03/2008 - 12/2010

France Express (Géodis) , Secteur - Val de Marne

Société de prestation de service de transport express

Gestion d'un portefeuille clients(CA 2000 K€) et développement (5% à 10%).

Contrôle des marges générées par les différents comptes clients.

Plan de prospection, ciblage de clients potentiels et prise de rendez-vous.