



Fabien THIMON

Toulouse

27 ans
Permis (B)

06.07.49.37.80
fabien.thimonlarrive@gmail.com

[Profil LinkedIn](#)

LANGUES

Français : Maternelle
Anglais : Courant
Italien : Courant
Espagnol : Intermédiaire
Allemand : Basique

COMPÉTENCES

Informatiques :

- Windows OS
- Pack Office
- Outils CRM
- Wordpress
- Web Marketplaces

Personnelles :

- Organisation
- Acquisition clients
- Suivi / Relation clientèle
- Gestion d'équipe
- Rédaction de contenu

HOBBIES

Histoire Économie
Cinéma Actualité
Art Littérature
Technologies Voyages

INGÉNIEUR COMMERCIAL

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

INGÉNIEUR D'AFFAIRES - CDI

(mai 2017 - janvier 2019)

STEP UP - Grenoble

Société de conseil en ingénierie généraliste. ma mission consistait à gérer et développer un portefeuille client dans les secteurs de l'informatique afin d'accompagner les entreprises dans leur évolution en leur apportant des solutions précises sur des problématiques d'ingénierie.

Gestion d'équipes :

- Management d'une équipe de consultants : recrutement, coaching, gestion de carrière, suivi hiérarchique de mes collaborateurs, suivi des projets techniques, support méthodologique et terrain.

Gestion commerciale :

- Pilotage des projets (engagements, staffing, rentabilité, satisfaction client)
- Etude et développement des offres
- Référencements

BUSINESS DEVELOPER - CDI

(février 2016 - mai 2017)

FLEETMatics (VERIZON GROUP) - Grenoble

Leader mondial en télématique embarquée pour flottes d'entreprise.

- Prospection et Qualification Grands Comptes. Prise de contact avec une population de chefs d'entreprise, DSI, DAF, Responsables de parc et QSE
- Négociation et Contractualisation de concert avec un démonstrateur terrain
- Suivi et Fidélisation client

INGÉNIEUR COMMERCIAL - Stage puis CDD

(mars 2015 - janvier 2016)

QUADRAN - Toulouse

Société informatique sous-traitante d'Airbus, Quadran est un cabinet de conseil et d'édition de logiciels spécialisé dans la mesure et l'optimisation des performances techniques des sites et applications internet.

- Qualification, Prospection Commerciale et CRM dans le cadre du lancement d'un logiciel de supervision
- Démonstration fonctionnelle, Négociation et Contractualisation
- Participation à la stratégie commerciale et marketing

FORMATION

MASTER - Commerce International

(2012 - 2015)

INSEEC GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS - Bordeaux

- Commerce, Management & Marketing international
- Cinquième semestre en Erasmus à « Hochschule Trier » (Allemagne)
- Mémoire de recherche : Admiration et défiance, quand l'économie allemande trouble les opinions françaises

CLASSE PRÉPARATOIRE - Économique

(2010 - 2012)

LYCÉE THÉOPHILE GAUTIER - Tarbes