

Denise MARINELLI-CHATAIGNER

Technico-commercial



CONTACT

 | 19 avenue Eugène Julien, 13600 Ceyreste

 | denise.marichat@gmail.com

 | Permis B

 | +33 6 76 21 74 26

Langues

Anglais

Espagnol

Italien

Professionnel

Relationnel clients établi
Proactive aux besoins clients
Gestion budget et planning
Management de projets
Bonne communication
Rapidement opérationnelle

Personnel

Motivée et déterminée
Dynamique et réactive
Autonome et responsable
Persévérante et engagée
Optimiste et créative

FORMATION

● D.U.T. de Commercialisation
Institut Universitaire de Nice

● Formation vente et marketing
ESC Paris

● Baccalauréat G
Lycée Audiberti, Antibes

● Formation Home Staging
Esdac, Marseille

CARRIERE PROFESSIONNELLE

2020
–
2019

Technico Commercial

Statut indépendant (portage salarial)

Mission : Promotion d'une gamme de lasers esthétiques auprès des chirurgiens, dermatologues et médecins généralistes sur la région sud-est.

Etude du marché de l'esthétique.

Identification des opportunités de vente.

Identification et analyse des besoins clients

Présentation de la gamme auprès des praticiens et suivi

2019
–
2003

Ingénieur technico-commercial

MEDTRONIC, France

Mission : promotion d'une gamme coronaire interventionnelle auprès des cardiologues angioplasticiens du secteur privé et public sur la région S/E.

Gestion et développement d'un CA de 3M d'euros

Mise en place d'un plan d'action annuel avec suivi du marché

Identification et analyse des besoins clients

Négociations, réponses aux appels d'offres et aux offres commerciales

Collaboration et communication avec la hiérarchie

Lancement de nouveaux produits. Organisation de staffs.

Formation produits des médecins et des paramédicaux

Gestion des dépôts

Participation aux congrès nationaux et internationaux;

2003
–
1994

Technico-commercial et responsable des workshops

CORDIS, JOHNSON & JOHNSON, France

Mission : Promotion d'une gamme endovasculaire périphérique auprès des radiologues et des chirurgiens vasculaires du secteur privé et public sur la région sud-est et organisation de workshops dans des centres français.

Gestion et développement d'un CA de 1M d'euros

Mise en place d'un plan d'action annuel avec suivi du marché

Identification et analyse des besoins clients

Négociations, réponses aux appels d'offres et aux offres commerciales

Collaboration et communication avec la hiérarchie

Lancement de nouveaux produits. Organisation de staffs.

Formation produits des médecins et des paramédicaux

Gestion des dépôts

Participation aux congrès nationaux et internationaux;

1994
–
1986

Responsable des achats

CORDIS, France

Mission : Achat des matières premières et consommables de salle blanche.

Négociation des prix et des conditions auprès des fournisseurs.

Prospection nouveaux fournisseurs potentiels

Gestion administratives des achats et des stocks

Collaboration avec la production, la recherche-développement et la logistique