Steven MARTIN

Ingénieur commercial v2

Curiosité | Adaptabilité & flexibilité | Coopération | Pensée critique & complexe | Leadership

32 ans
Permis de conduire
stevenmartin.pro@gmail.com
+33 (0)6 09 10 10 66
21600 Longvic
France

Après 10 ans passés à Lyon dans l'IT, je reviens m'installer en 2024 dans ma région d'origine, plus précisément à Dijon.

- Je suis passionné par la vente, toujours prêt à découvrir de nouvelles opportunités et à aider les clients à trouver exactement ce dont ils ont besoin. Ma force réside dans ma capacité à écouter et de compréhension des enjeux de chaque client, puis à les guider vers les solutions qui leur conviennent le mieux.
  Je crois fermement à l'importance de la créativité et de l'ingéniosité dans mon travail. Chaque jour, je cherche des moyens innovants pour atteindre mes objectifs de vente et dépasser les attentes de mes clients.
- Avec près de 7 années d'expérience dans la vente de logiciels de digitalisation et d'automatisation des processus, j'ai acquis une expertise solide dans mon domaine. Je suis impatient de mettre cette expérience au service de votre entreprise et de contribuer à votre succès.

N'hésitez pas à me contacter par email stevenmartin.pro@gmail.com ou téléphone

Expériences

Ingénieur commercial

Tenor - Depuis février 2025

- Tenor Data Solutions est un éditeur français de logiciels spécialisé dans l'interconnexion des systèmes d'information.
- Accompagnement d'organisations dans leurs projets de transformation numérique et réglementaire autour de l'EDI, de la facturation électronique et de l'interconnexion des systèmes d'information.
- Analyse des besoins, cadrage des projets, définition du périmètre fonctionnel et coordination des échanges avec clients, partenaires, éditeurs et équipes internes.
- Structuration de solutions adaptées à des environnements complexes, multi-entités et multi-acteurs, avec prise en compte des enjeux métiers, techniques et réglementaires.
- Préparation de propositions, soutenances, notes de synthèse et réponses à appels d'offres sur des projets nécessitant pilotage, pédagogie et coordination transverse.

Commercial

Sensy - Mars 2024 à décembre 2024 - CDI - Dijon - France

- Sensy accompagne le développement et l'épanouissement professionnels des collaborateurs en entreprise, via des parcours sur mesure qui allient formations e-learning et séances avec un coach certifié et recommandé pour chacun.
- Développement commercial d'une offre d'accompagnement RH et de parcours de formation, avec approche conseil centrée sur les besoins des organisations.
- Qualification des enjeux clients, conduite d'échanges structurés et contribution à la valorisation de services numériques à impact sur les usages et les compétences.

Ingénieur Commercial - Digitalisation des processus

Cegedim e-business - Juillet 2019 à janvier 2024 - CDI - Lyon - France

- Digitalisez vos processus métiers avec une solution collaborative de digitalisation des flux commerciaux, comptables, financiers et informationnels pour les entreprises et leurs partenaires business.
- Détection et qualification de projet, puis présentation personnalisée
- Rédaction des offres commerciales puis négociation et contractualisation,
- Collaboration avec les équipes internes (avant-ventes, projet, service client,...),
- Suivi commercial (satisfaction client, upsell, renouvellement, ...),

Compétences

Soft skills (test personnalité Saven)

- Contribuer à un travail collectif ★★★★☆
- Coopérer ★★★★☆
- Résoudre un problème complexe ★★★★☆
- Esprit critique ★★★★☆

Compétences commerciales

- Prospection commerciale
- B2B avec interlocuteur C-level
- Relation client et fidélisation
- Gestion de compte
- Processus de vente
- Reporting
- Fidélisation

Outils

- CRM : SalesForce / MS Dynamics / Zoho
- Marketing Automation : marketo, activ campaigne
- ERP : Cegid PMI
- LinkedIn sales navigator

Formations

BTS Assistant de Manager

Lycée Montchapet
Septembre 2012 à juin 2014

L'assistant de Manager est au cœur des relations internes et externes ; il prépare et suit la prise de décision du manager, maîtrise son environnement technologique en réseau et comprend les enjeux liés au contexte.
Son activité est très souvent de nature relationnelle, organisationnelle, administrative, pour un assistanat auprès d'un manager, d'un service, ou d'une équipe dans un contexte de communication et d'échanges souvent international.
Approfondissement en anglais
Apprentissage des outils de bureautique

Ingénieur Commercial - Automatisation des processus

TENOR EDI SERVICES - Septembre 2017 à juillet 2019 - CDI - Lyon

- Spécialiste des solutions de gestion des données Tenor propose une large gamme de services EAI, EDI, et de facture électronique. WebEDI EDI SaaS.
- En charge du développement des offres & du chiffre d'affaires de Tenor,
- Définition & qualification du périmètre projet,
- Réponses aux appels d'offres,
- Présentation des solutions,
- Rédaction des propositions commerciales, puis négociation et contractualisation.

Sales Developement Representative

Esker - Novembre 2016 à juillet 2017 - CDI - Lyon

- Esker aide les entreprises à optimiser le traitement et l'échange d'informations en proposant des solutions d'automatisation des processus documentaires et de dématérialisation des documents de gestion.
- Conversations prospects et synthèse de leurs enjeux
- Détection et suivi de réflexion auprès des prospects (Prospection/Outbound)
- Qualification des besoins et suivi de projets
- Présentation d'Esker & des solutions commercialisées
- Interface entre le marketing et les équipes commerciales
- Création et maintien d'une relation avec des contacts à fort potentiel sur la durée

Assistant Marketing & commercial - Gestion de Base de données

Esker - Juillet 2014 à juillet 2017 - CDI - Lyon

- Gestion des appels
- Maintien et mise à jours de la base de données (marketing & commerciale)
- Affectation des demandes entrantes
- Création de fichiers prospects & clients
- Achat de bases de données
- SIRETage de la base de données
- Aide à l'organisation de web-conférences

Téléacteur

Invest Phone Service (21000) - Juin 2014 - Intérim - Dijon

- Contacter des clients ou prospects pour Crédit Mutuel/CIC
- Prise de rendez-vous avec un conseiller clientèle
- Ventes (téléphonique) de matériel de télésurveillance
- Activité en attendant les résultat de mon BTS Assistant de Manager

Equipier polyvalent

McDonald's - Octobre 2013 à avril 2014 - CDI - Fontaine-les-Dijon

- McDonald's Fontaine-les-Dijon
- Préparation du restaurant avant le coup de feu
- Contrôle et maintien de l'hygiène du restaurant
- Gestion de la fermeture de restaurant
- Assurer la production pour répondre aux commandes des clients

Assistant Service Communication

Groupe ELABOR - Janvier 2014 à février 2014 - Stage - Messigny-et-Vantoux

- Cabinet de conseil aux collectivités
- Gestion des appels
- Relance des abonnements clients
- Création de propositions commerciales aux clients
- Suivi des adhésions au site web www.cimetieresdefrance.fr
- Classement et archivage de dossiers clients
- Gestion des réseaux sociaux
- Stage de deuxième année de BTS Assistant de manager

Baccalauréat STG Communication et Gestion des Ressources Humaines

Lycée Montchapet
Septembre 2011 à juillet 2012

Obtention du BAC.
Mention : Assez Bien

Centres d'intérêt

Divertissements

High-tech / Impression & modélisation 3D / Couture / Moto

Assistant Marketing

Hallgarten Druitt - Mai 2013 à juillet 2013 - Stage - Luton - Royaume-Uni

- Hallgarten Druitt, l'un des noms historiques du Royaume-Uni, commercialise et importe des vins de producteurs familiaux depuis plus de 80 ans.
- Organisation de déplacements
- Accueil et information aux clients sur les événements
- Gestion de dossiers fournisseurs
- Aide à la préparation salons
- Gestion des réseaux sociaux
- Stage de première année de BTS Assistant de manager (Obligatoire à l'étranger)