

STEPHAN SAPORITO

@ stephan.saporito@live.fr

☎ 07 83 76 02 06

in [stephan-saporito-developpement-commercial](https://www.linkedin.com/company/stephan-saporito-developpement-commercial)

Responsable d'Affaires
Forte expérience dans la vente de solutions techniques et la conduite de projets industriels complexes à l'international



Nouvelle Aquitaine

COMPETENCES CLES

Vente & marketing:

Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale
Etudier un marché, son potentiel
Analyser la concurrence, prospecter, prescrire
Assurer la promotion des ventes (e-business, salons séminaires, conférences)
Développer et animer un réseau de distributeurs
Répondre à des appels d'offres
Négocier des contrats, gérer des grands comptes

Technique:

Analyser un besoin technique
Défendre une solution technique
Gérer les déviations techniques

Management:

Manager une équipe
Recruter des collaborateurs
Établir et suivre des budgets
Réaliser des reportings réguliers

Langues étrangères:

Anglais courant (C1), Allemand intermédiaire (B1+), Chinois mandarin (A1)

Informatique:

Pack Office, CRM, SAP, réseaux sociaux

Permis A & B

OUTILS

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Depuis Janv. 2023	Responsable Technico-Commercial Lubrifiants
Mai 2021-Dec 2022	Responsable Commercial Europe Prospection et développement des ventes
Fev. 2020-Oct. 2020	Responsable Commercial Europe & Défense Prospection et développement des ventes
Jan. 2016-Fev. 2020 Ouest France	Directeur Commercial Régional Responsable du Service Commercial Développement des ventes équipements et services associés Management d'une équipe de 10 personnes Chiffre d'affaires 2016-2019 : +220%
Juin 2014-Dec 2015 Chine-Beijing	Sales Manager Zone Asie Développement des ventes en Asie. CA : 2014-2015 x8 <u>Marchés</u> : Sociétés de manutention, compagnies aériennes, loueurs, industries de l'aéronautique, forces armées.
Juin 2012-Mai 2014 Chine- Beijing	Consultant Freelance Expertise technico-commerciale sur des projets hydro-électriques Conseil en stratégie de développement international
Juin 2008-Mai 2012 Chine - Beijing	Export Sales Manager Prospection et développement des ventes sur l'Asie du Sud Est Responsable marché hydro-électricité Chine
Mai 2005-Juin 2008 France - Grenoble	Technico-commercial Réalisation & Offre Responsable marchés Europe et Nigéria Pilotage de l'exécution de contrats internationaux
Mar 2003-Avr 2005	Area Sales Manager - Benelux
Avr 2001-Janv 2003	Area Sales Manager - UK / Ireland / Benelux
Sept 1999-Janv 2001	C.S.N.E. Coopérant du Service National en Entreprise Syrie – Damas
Juin 1998-Août1999	Assistant Export – Proche et Moyen-Orient

ENTREPRISES

Lubcon GmbH

INOSPRAY



Equipements aéroportuaires
Maintenance aéronautique



YICHEN BOWEN
Consulting B to B



Schneider
Electric

DELTA LYO

TUBESCA

Schneider
Electric

FORMATION

Sept 2018 **KARRAS Effective Negotiating, Formation Négociation - PARIS**
Juin 1998 **BTS Commerce International - GRENOBLE**

CENTRES D'INTERET

Sports mécaniques, pratique de la natation, voyages, apprentissage de la guitare basse