

SALES & SERVICE Manager

Mr BOUIMEZGANE
Nabil

18 avenue de la
libération
60200 Compiègne

Portable:
06 52 46 71 00

[nabil.bouimezgane
@gmail.com](mailto:nabil.bouimezgane@gmail.com)

43 ans
Marié
2 enfants
Permis B – Véhicule

Langues :
Anglais (courant)
Espagnol (courant)
Arabe (courant)

Informatique :
Salesforce, SAP, SIP,
SUGARcrm, Word,
Excel, Power Point,
inforCRM, inforCOM,
SAGE gescom

Centres d'Intérêt :
Cinéma
Musique
Voyage

Compétences

Commercial :

- Récemment en charge du développement commercial de solutions de lecture de code barre sur la zone France, Espagne, Italie, Portugal et Maghreb.
- En charge de la vente de nos solutions de refroidissement pour datacenter
- Fidélisation de nos clients et de développement de nos parts de marché Afrique
- Développement du portefeuille client Maghreb et Afrique Francophone
- Mise en place d'un réseau de partenaires au Maroc et Algérie, définition de la politique tarifaire et des remises spécifiques
- Paramétrage des offres d'équipements neufs et de contrat de maintenance
- Suivi de prospects et fidélisation
- Mise en place et suivi des « mailing » d'offres commerciales
- Vente de chillers pour l'industrie laser et médicale (marque Termotek AG)

Technique (SAV) :

- Suivi des appels techniques d'une clientèle internationale
- Gestion et suivi administratifs via SAP
- Coordination des installations, mise en route et dépannage
- Chiffrage des offres d'interventions, pièces détachées et sous-traitance
- Interlocuteur principal de nos prestataires et de la maison mère en Allemagne
- Gestion des litiges techniques en lien direct avec notre usine Allemande
- Connaissance Techniques :
Traitement de l'eau par osmose inverse, fonctionnement d'un circuit frigorifique, schéma électrique, schéma de principe hydraulique, système d'humidification, système de refroidissement par eau / glycol, unités de filtration, doseurs et agitateurs pneumatique, connaissances de l'industrie des arts graphiques, sous-traitance automobiles, industries du métal (emboutissage, profilage), lubrification du métal par micro pulvérisation, procédé de transformation du plastique (extrusion, soufflage), mise à jour des logiciels et firmware...

Encadrement :

- Supervision des projets : France, Espagne, Portugal, Maghreb
- Gestion du planning des techniciens itinérants (15 personnes)
- Intervention sur site en cas de panne complexe conjointe avec un technicien
- Animation et motivation du staff technique

Formation :

- Formation des clients « Grands Comptes »
- Formation du staff technique sur notre gamme complète de produits
- Formation de nos techniciens sur un outil de rapport d'interventions électroniques connecté à SAP

Expériences professionnelles

Depuis Octobre 2023

Sales Manager Southern Europe & North Africa

Code by brady, Fabricant américain de solutions de scan de code-barres et QR codes.

2021 à 2023

Sales Manager France - Datacenter cooling solutions -

TECHNOTRANS Filiale d'une société Allemande spécialisée dans les solutions industrielles (refroidissement, filtration, micro spray...)

2012 à 2023

Responsable des ventes et SAV Afrique - TECHNOTRANS

De 2005 à fin 2011

Coordinateur technique SAV - TECHNOTRANS

Mars 2003/Avril 2005

Support Informatique - Expectra

Assistance utilisateur VIP à Clichy et à la Défense (92).

Formations

2001/2002

Licence pro. Génie informatique et réseaux (Amiens).

2000/2001

BTS comptabilité et gestion des entreprises (Creil).

1998/2000

DUT informatique (IUT Orsay).

1997/1998

BAC Scientifique option Mathématiques (Compiègne).