

Jean-Philippe BARENTON

34 ans
23 rue de Vendières
51170 COURLONDON

06 88 22 66 81

jp4@free.fr

<https://fr.linkedin.com/in/jpbarenton>

INGÉNIEUR DES VENTES



Ma volonté

Mes atouts

Mon parcours

: Participer à notre réussite

: homme de réseau et de confiance

: Secteur médical, Financier, Nouvelles Technologies de Communication et Transport

Mots clés: écoute, partage, initiative, réactivité, curieux, fédérateur, ambitieux, rigoureux

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

01/2014 à ce jour

SEBAC - The Surgical Company

Ingénieur des Ventes

Division Réanimation

Distributeur et fabricant de matériel médical en anesthésie et réanimation.
Secteur Nord-Est (08, 10, 21, 25, 51, 52, 54, 55, 57, 67, 68, 70, 88, 90)

- Processus de vente complexe multi-interlocuteurs
- Prospection / Vente
- Mise en service des dispositifs médicaux.
- Formation du personnel soignant.
- Gamme de Ventilation Néonatal: Infant Flow (CAREFUSION), Fabian Evolution (ACUTRONICS), Fabian III OHF (ACUTRONICS)
- Gestion de l'hypothermie néonatal: CritiCool (MTRE) / Babywarmer (KANMED)
- Gamme de Ventilation Adulte: Vela (CAREFUSION), Avea (CAREFUSION)
- Gestion de l'hypothermie adulte: CritiCool (MTRE)
- Gamme des signes vitaux / Monitoring: (WELCH ALLYN)

01/2012 à 12/2013

STONERIDGE Inc.

Conseiller Technico Commercial « flotte » Nord France

Fabricant de Chronotachygraphes

Stoneridge Inc. est une entreprise indépendante de design et un fabricant indépendant de composants électriques et électroniques de modules ainsi que de systèmes pour véhicules lourds.
Secteur Nord de la France (**50 départements**)

- Prospection auprès des entreprises de Transport afin de promouvoir l'image de marque de Stoneridge et les chronotachygraphes
- Augmentation de nos parts de marchés auprès des transporteurs et constructeurs de Poids-Lourds

08/10 à 12/2011

FACTUM FINANCE

Ingénieur Commercial

Financement de solutions techniques

Spécialiste en location et financement des technologies informatiques et médicales.
Secteur géographique (**02, 08, 10, 51, 77, 89**)

- Reprise d'un portefeuille d'environ 80 clients à développer
- Mise en place de partenariats avec des Sociétés de Services en Ingénierie Informatique

01/06 à 07/2010

FLIP TECHNOLOGY

Technico Commercial

Équipements réglementaires

Spécialisée dans la réparation et la distribution d'équipements techniques à destination des centres agréés chronotachygraphes.
Secteur quart Nord-Est (**20 département**)

- Vente de produits : équipements techniques (chronotachygraphes)
- Vente de services : formations, système d'assurance qualité (Iso 17020)
- Dynamisation du Chiffre d'affaire auprès des stations de montage.
- Identification, prospection et création de stations de montages agréés DRIRE
- Animation du réseau : visites accompagnées, formations vendeurs, salons professionnels.

10/02 à 12/2005

Commercial dans le secteur de l'imprimerie (Imprimerie des Létis)

09/99 à 09/2002

Alternance entre l'E.P.V.M et les Carrosseries Axial

DIPLÔMES ET FORMATIONS

2014 / 2015

Renforcer sa performance en vente complexe (JP Tricard Conseil)

2003 / 2004

Cours du soir – Formation Webmestre (Conservatoire National des Arts et Métiers)
« Webmestre : conception de sites et administration de serveurs web »

2000 / 2002

BTS Force de vente en alternance (Ecole Pratique Vente Marketing)

Mars 2002

Les Négociales – Concours de négociations (8ème de Finale – 2000 participants)

1999 / 2000

Baccalauréat Génie Mécanique (Lycée Val de Murigny - Reims)

CARACTÉRISTIQUES PERSONNELLES

Passionné par les nouvelles technologies
Excellentes maîtrises de l'informatique
Sports pratiqués: course à pied, badminton, roller