

Référence: 302261321

69001 - Lyon - France

Téléphone : identifiez vous - Mobile : identifiez vous - Email : identifiez vous

## EMMANUEL G.

- Acheteur / Chef de Produit marketing -

---

**Etat Civil :** Date de naissance : 23/11/1971  
Nationalité : France  
Situation Familiale :

**Objectifs :** PERMIS B

**Ma recherche :** Acheteur / Chef de Produit marketing dans le secteur Services Commerciaux en contrat Tout contrat  
Ma région de travail : Aquitaine. Je peux me déplacer : aux villes voisines.  
Salaire souhaité : à étudier. Je peux travailler a temps partiel.

**Expériences professionnelles :**

Années d'expérience : 7

2001 :  
0

2000 :  
1999 :  
1997 :  
1995 :

**Atouts et Compétences :**

FORMATION Ecole Supérieure de Commerce de Chambéry - Obtention du diplôme 1998-1999-CDI Idea Net Paris Directeur Commercial du produit [www.skiin.com](http://www.skiin.com) <<http://www.skiin.com>> Ecole Supérieure de Commerce de Chambéry - 2ème année d'étude 1997-1998-Stage Idea Net Paris Développement Commercial (juin 1998 - septembre 1998)Ecole Supérieure de Commerce de Montpellier - 1ère année d'étude 1995-1996-Stage E.Leclerc St Aunès (34) Adjoint chef de rayon (juillet 1996 - août 1996)Université Lumière Lyon II - Licence de Sciences économiques et gestion (non validée) 1994-1995-Organisation du 1er pôle animation de la ville de Lyon (le 14.07.1994)-Organisation d'un show de Ski Acrobatique (Place Gambetta à Lyon, le 08.12.1996)ACTIVITES EXTRA PROFESSIONNELLESAssistant informatique à l'ESC Chambéry (maintenance et formation)1997-1998-Environnement Windows 3.11, 95, 98, 2000, Mac Os 9.1-Logiciels P.A.O. (Photoshop 5.0, Corel Draw, Illustrator, Première 6.0)-Notions logiciels de conception sites Web (Page Mill, NetobjectsFusion, Dreamweaver)-Microsoft Office 2000 (Excel, Power Point, Word, Outlook)Ecole Supérieure de Commerce de Chambéry / Ski-Club 1997-1998-Organisateur du Trophée ski Savoie Technolac (rencontre étudiants /entreprises)Ecole Supérieure de Commerce de Montpellier / Bureau des élèves 1996-Secrétaire général-Initiateur du Festival International des Sports Extrêmes (300 000 personnes en 2000)Commercial-Négociation Apport de 65 nouveaux contrats de partenariat pour [www.leguide.com](http://www.leguide.com) <<http://www.leguide.com>> (intégration produits moteur de recherche, Têtes de

Gondole et opérations emailing) Mise en place de boutiques Marque Blanche telles M6Game, espace TF1Jeux (en développement), LudiTV (chaîne câblée) pour Innelec Multimedia Sollicitation et obtention de nombreux partenariats pour [www.skiin.com](http://www.skiin.com) : ex.Liberty Surf pour le Liberty Surf Snow Pro au Stade de France le 29 janvier 2000-Organisation Choix et mise en place d'une solution Affiliation pour la société [www.SkiHorizon.com](http://www.SkiHorizon.com) <<http://www.SkiHorizon.com>> (Affilié 4.0)Marketing-Décision Réflexion sur l'intérêt de garder, vendre ou se séparer du site SkiIN, propriété de la société Idea Net : élaboration du Business Model, recherche d'investisseurs-Conception Participation à l'élaboration de la structure du site SkiINConception du site Partenaire de SkiHorizon et définition de la stratégie « affiliée »Management-Encadrement Gestion d'une équipe commerciale sur la France, la Suisse et l'Angleterre pour le support Internet [www.skiin.com](http://www.skiin.com) <<http://www.skiin.com>>-Contrôle Veille de l'accomplissement des tâches attribuées à chaque vendeur grâce à des outils de contrôle mis en place