

MAXIME PLUY

Ingénieur Commercial — Reconversion vers le secteur Chasse & Armurerie

Wormhout (59) — Hauts-de-France | 06 51 05 02 20 | maximepluy@gmail.com | Permis B

Ingénieur commercial avec 8 ans d'expérience en vente de solutions techniques B2B (industrie, automatisation, CAO), je souhaite mettre mon savoir-faire commercial au service d'une entreprise du monde de la chasse et de l'armurerie — un univers que je pratique et connais depuis toujours (chasse, ball-trap). Prospection, développement de portefeuille, négociation technique et fidélisation client : je recherche un poste où passion personnelle et expertise commerciale se rejoignent.

CE QUE JE RECHERCHE

- Poste de commercial(e) / technico-commercial(e) dans le secteur chasse, armurerie, tir sportif ou univers nature
- Zone Hauts-de-France en priorité, mobilité France envisageable selon le poste
- CDI, poste terrain avec gestion de portefeuille clients et prospection

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Ingénieur Commercial — AvenAo — Lille *Mai 2023 – Aujourd'hui*

Conseil et intégration en solutions innovantes pour les industriels

- Responsable du secteur Nord-Pas-de-Calais sur les solutions logicielles de conception assistée par ordinateur 3D (SolidWorks, 3DEXPERIENCE)
- Prospection commerciale et développement d'un portefeuille de clients et prospects
- Vente de solutions techniques variées : configurateur technico-commercial, IoT, usinage, conception bois
- Construction d'offres technico-commerciales sur mesure pour répondre aux enjeux clients

Ingénieur Technico-commercial — Keyence France — Lille *Septembre 2017 – Avril 2023*

Fournisseur de matériel d'automatisation industrielle

- Responsable région Hauts-de-France sur la gamme mesure haute précision et vision industrielle
- Gestion et fidélisation d'un portefeuille de clients actifs pour un chiffre d'affaires de 2,5 M€ sur 5 ans
- Prospection de nouveaux clients et développement de nouveaux marchés

Ingénieur Production — Van Robaey Frères — Killem *Mars – Septembre 2017*

Entreprise de teillage de lin

- Gestion de la production sur 3 secteurs de l'entreprise (teillage, carderie, affinage)
- Conception CAO et pilotage de projets de robotisation/automatisation avec des intégrateurs régionaux

COMPÉTENCES COMMERCIALES

- Prospection et développement de portefeuille clients (B2B)
- Négociation technico-commerciale et construction d'offres sur mesure
- Gestion et fidélisation de la relation client sur le long terme
- Vente de solutions techniques complexes / conseil client
- Pack Office (Word, Excel, PowerPoint), SolidWorks, CATIA

FORMATION

- 2014–2017 : Diplôme d'ingénieur EILCO, spécialité gestion de production et automatisation industriel (Saint-Omer)
- 2012–2014 : Cycle préparatoire intégré, EILCO — École d'Ingénieur du Littoral Côte d'Opale (Calais)
- 2009–2012 : Baccalauréat Scientifique, spécialité Sciences de l'Ingénieur, mention européenne (Dunkerque)

LANGUES & ATOUTS PERSONNELS

- Anglais : niveau B2 (TOEIC 800), Allemand : notions de base
- Passionné de chasse et de ball-trap — bonne connaissance du matériel, des marques et de la pratique du secteur
- Rigueur, aisance relationnelle, dynamisme, persévérance, esprit d'équipe
- Basket-ball, volley-ball — association Les Zwingelaeres