

THIERRY FA (O3-E)

Ingénieur technico-commercial expert en pneumatique, formation produit, marketing technique et développement commercial international.



PRÉSENTATION

Je suis un ingénieur technico-commercial expérimenté, spécialisé en pneumatique industrielle et solutions techniques.

Fort de plus de 30 ans d'expérience, j'ai occupé des fonctions en vente, marketing et formation au sein de groupes internationaux.

Expert en accompagnement des réseaux de distribution et en formation produits, je combine compétences techniques et commerciales pour développer les ventes et optimiser la compréhension des solutions industrielles auprès des clients et partenaires.



DIPLÔMES ET FORMATIONS

BTS Technico-commercial – Marketing et actions commerciales (1988-1989)

Baccalauréat F1 Génie mécanique (1986-1987)

CAP Technologie Hydraulique et Pneumatique (1984-1985)

BEP Mécanicien monteur (fraisage, tournage, ajustage)

Formations continues : vente à valeur ajoutée, formation de formateur, gestion de conflits clients, marketing, finance



EXPÉRIENCES MAJEURES

Ingénieur technico-commercial – Emerson Automation Solutions (2019-2023)

Responsable ventes export Afrique & DOM-TOM – Aventics (2014-2018)

Coordinateur distribution France – Aventics (2013-2014)

Marketing support technique – Bosch Rexroth (2008-2012)

Animateur réseau distribution France Nord – Bosch Rexroth (2004-2007)

Technico-commercial IDF / Normandie – Bosch Rexroth (1999-2003)

Technico-commercial – Nauder Industrie (1997-1998)

Responsable activité commerciale et opérationnelle – Sodautec (1993-1997)

Technico-commercial IDF – Hoerbiger Pneumatique (1992-1993)

Technico-commercial – Transmissions Stock (Groupe Orefi) (1989-1992)



SAVOIR-FAIRE TECHNIQUES

Expertise en pneumatique industrielle (composants, systèmes, régulation)

Connaissance des équipements hydrauliques et électrovannes

Analyse de marché et veille technologique

Élaboration de supports techniques et marketing

Conception de formations techniques produits

Animation de formations distributeurs et clients

Développement commercial et gestion de portefeuille clients

Accompagnement technico-commercial (aide à la vente)

Analyse des besoins clients et définition de solutions

Déploiement de stratégies commerciales à l'international

Coordination de réseaux de distribution

Communication digitale (LinkedIn, supports marketing)

Gestion de bases de données commerciales

Utilisation outils bureautiques (Excel, PowerPoint)

Anglais professionnel (échanges techniques et commerciaux)

Français |||

Anglais |||