



Faïssal ASLAKAH

Responsable Développement Commercial Services

Développement de l'activité "Services" en animant et accompagnant 12 collaborateurs opérationnels ADV, technico-commerciaux et techniciens itinérants. Définition et suivi des indicateurs de performance du service. Etudes de marché, définition d'une stratégie de développement commercial et déclinaison en plans d'actions adéquats. Pilotage, animation et chiffrage de projets services.

Contact

Tel :
06 23 01 89 55

Courriel :
faïssal.aslakah@outlook.fr

Adresse postale :
27 Rue Michel Legrand
37260 Monts

Centres d'intérêt

Intelligence émotionnelle

Exemples d'ouvrages :

- L'intelligence émotionnelle de Daniel Goleman
- Le Leadership résonnant de Daniel Goleman, Richard Boyatzis et Annie McKee

Marketing et psychologie humaine

Exemples d'ouvrages :

- Votre empire dans un sac-à-dos de Stan Leloup
- L'art de la persuasion de Robert Cialdini

Activités sportives :

- Course à pied
- Natation
- Musculation

Expertise

- Gestion de projets (QCDP, 8D, PMP, Gantt, AMDEC, QFD...)
- Excel / Word / PowerPoint
- CRM Dynamics 365
- ERP SAP2 / SAP4Hana

Langues

Anglais - Professionnel technique et courant (C1)

Français - Langue maternelle

Experience

- Depuis le 01/09/2022

AEG Power Solutions 

Responsable Développement Commercial Service

 - Management opérationnel de 12 collaborateurs.
 - Développement de l'activité "Services" en interne et en externe.
 - Pilotage, animation et chiffrage de projets services.
 - Formation des collaborateurs sur ERP SAP et CRM Dynamics 365.
 - Support technico-commercial aux clients industriels en France et à l'international.
- Sept. 2019 - Oct. 2022

AEG Power Solutions 

Ingénieur technico-commercial services

 - Chiffrage de prestations de service à forts enjeux stratégiques
 - Chiffrage et suivi de contrats de maintenance pour des clients en France et à l'international
 - Chiffrage en réponse à des appels d'offres services de divers secteurs d'activité industriels
 - Suivi de l'activité commerciale et du portefeuille client par le biais d'un GRC.
 - Garant de la rentabilité du service à travers des analyses de risques, des coûts et des délais.
- Sept. 2018 - Août 2019

AEG Power Solutions 

Technico-commercial en apprentissage
- Mars 2017 - Juin 2017

STMicroelectronics 

Stage en ingénierie industrielle

 - Etude de la fiabilité des relais mécaniques dans les véhicules électriques et comparaison avec les systèmes à thyristors.

Formations

-  2021 - 2022 : Master 2 Management & Business Development
Mention Bien
Université de Montpellier Management
-  2020 - 2021 : Master 1 Management - Mention Bien
IAE de Caen
-  2018 - 2019 : Licence professionnelle technico-commerciale en apprentissage - Mention Bien
IUT de Tours
-  2017 - 2018 : Licence Science pour l'Ingénieur spécialité Electronique
Energie Electrique, Automatique, Productique et Réseaux
Faculté de Sciences et Technologies de Nancy
-  2015 - 2017 : DUT Génie Electrique et Informatique Industrielle
IUT de Tours
-  2014 - 2015 : Baccalauréat STI2D - Mention Bien
Lycée Jacques de Vaucanson