

Patrick MARTINEZ  
11 rue des Bleuets, 91520 EGLY  
43 ans  
marié 2 enfants ( Maxime : 17, Léa : 14 )  
Portable : **06 42 18 19 03**  
email : [patmarlamp1@hotmail.fr](mailto:patmarlamp1@hotmail.fr)



Profil LinkedIn : <https://www.linkedin.com/pub/patrick-martinez/1/265/965>

## Objectif: Responsable des Forces des Ventes

### Expériences Professionnelles

Avril 2013 – Mai 2014                      **DISTRAME**      ( Distributeur App.Mesures )                      MAISONS ALFORT  
**Business Development Manager / Ingénieur d' Applications**  
Missions : Accompagnement et Supervision de 22 Commerciaux par plans d actions sur 5 Marques(\*) et 65 produits avec démonstration des solutions chez les clients  
Prospection et développement dans le monde de nouvelles marques  
Résultats : Augmentation de 50% des la première année du CA sur ces marques  
(\*): ROHDE & SCHWARZ, TEKTRONIX, JDSU, FLUKE NETWORKS, CHROMA

Avril 2004 à Avril 2013                      **TEKTRONIX**      ( Fabricant App.Mesures )                      LES ULIS  
**Ingénieur Commercial Grands Comptes/Technical Partner Manager**  
Missions : Vente directe/indirecte dans les Grands Comptes, PME/PMI avec démonstration des solutions  
Résultats : Augmentation du CA de 35% sur un marché en progression de 11%

Juin 2001 – Novembre 2003                      **PE FIBER OPTICS** ( Fabricant App.Mesures )LES ULIS/WOKINGHAM ( UK )  
**European Sales Manager**  
Missions : Management Direct d un Anglais et un Allemand, et Vente Directe et Indirecte avec démonstration dans les Grands Comptes  
Résultats : Augmentation du CA de 25% des la première année

Nov 1996 Juin 2001                              **ANRITSU** (Fabricant App.Mesures )                      SACLAY/CHAVILLE  
**Ingénieur Commercial Grands Comptes**  
Missions : Vente Directe dans les Grands Comptes Nationaux avec démonstration des solutions  
Résultats : Objectifs atteints sur 3 exercices

Nov 1993 Nov 1996                              **J3TEL**      ( Distributeur App.Mesures )                      LES ULIS  
**Technico Commercial**  
Missions : Vente directe dans les PME et Grands Comptes sur la Région Parisienne et Quart Nord Est de la France  
Résultats : Augmentation de 40% du CA sur 3 ans

### Formations

1992      **DUT Génie Electrique et Informatique Industrielle**                              CACHAN  
2003      Miller Heiman    MONTREAL, CANADA

### Langues

Anglais : Courant, Espagnol : Scolaire

### Centres d Intéret

Tennis en Competition, Running , Cinéma , théâtre