





David TLUSTEK


INGÉNIEUR COMMERCIAL

PROFIL

 10 rte de Bosc-Roger – 76750 Bosc-Edeline

 Dtk76750@gmail.com

 +33 6 59 56 68 61

 06/05/1975

INTÉRÊTS

Sport : Entraîneur de Tennis de Table

Travaux : Rénovation maison ancienne

Bénévolat : Elu et vice-Président du CD76TT

LANGUES

Espagnol : Intermédiaire

Anglais : Intermédiaire

COMPÉTENCES

Prospection et expansion des affaires

Négociation et finalisation des contrats

Gestion des relations clients

Ingénierie formation

Sourcing

Communication

FORMATIONS/DIPLÔMES

- BAC G2 - 1994
- Formation aux techniques de ventes - BOOSTER ACADEMY – 2014
- Formation « Fidéliser par la Gestion de la Relation Client au Quotidien » - Evoluteam – 2015
- Formation "Initiateur club Tennis de Table" FFTT – 2021
- Formation "RGPD" – CNIL - 2021
- Formation "Animateur Fédéral Tennis de Table" FFTT – 2021
- Formation "Arbitre Régional Tennis de Table" FFTT – 2023
- Formation "Juge-Arbitre Tennis de Table" FFTT – 2024
- Formation "Permis d'exploitation" – 2024
- Formation "HACCP" – 2024
- Formation "SST" - 2024

EXPÉRIENCES

Jan. 2011 à Juil. 2024 - **INTELLIGENCE POWER – (92)**
Ingénieur commercial

- Gestion de la relation commerciale
- Sourcing de formateurs indépendants (500 formateurs).
- Analyse des besoins spécifiques des clients
- Etablissement des propositions clients et prospects
- Offres spécifiques (plan de cours et cursus à la demande)
- Relance et suivi des commandes clients
- Développement de projets, Ingénierie de formation
- Suivi marketing, suivi Administratif, suivi de la production

Jan. 2009 à Jan. 2010 - **MISTERFORMATEUR.COM – (76)**
Auto-entrepreneur

- Chargé de l'optimisation et de la rentabilité du placement des formateurs externes (120 Formateurs externes)
- Délégation de formateurs en informatique
- Création de sites Web pour PME/PMI
- Maintenance, Dépannage, installation de PC
- Formation informatique pour particuliers et PME/PMI
- Formateur pour les centres de formations
- Mise en place d'opérations marketing pour les centres de Formations

Nov. 2007 – Oct. 2009 - **AGENCE LAMBERT – (80)**
Business Developer

- Prospection téléphonique et qualification de compte client
- Placement de 7 formateurs internes
- Etablissement des propositions clients et prospects
- Offres spécifiques (plan de cours à la demande)
- Développement de projets et Ingénierie de formation
- Recherche et gestion des sous-traitants
- Suivi administratif, suivi marketing, suivi des plannings
- Relance et suivi des prises de commandes clients
- Développement de projets d'ingénierie formation.
- Suivi du planning de production

Déc. 2005 – Aou. 2007 – **C2POINTS LILLE – (59)**

Ingénieur Commercial

- Ouverture du centre de formation de Villeneuve DAscq
- Prospection téléphonique et qualification des comptes
- Chargé de l'optimisation et de la rentabilité des stages inter entreprises Bureautiques et techniques
- Mise en place de séminaires Techniques.
- Analyse des besoins spécifiques
- Etablissement des propositions clients et prospects
- Stages inter entreprises
- Stages intra entreprises
- Transferts de compétences
- Offres standards (catalogues)
- Offres spécifiques (plan de formations à la demande)
- Relance et suivi des prises de commandes clients
- Développement de projets, Ingénierie de formation et marché à volume (Appel d' offre)
- Suivi des opérations marketing
- Recherche et gestion des sous traitants
- Relations avec les organismes de prise en charges (FAFIEC, ADEFIM, AGEFOS, ...)
- Suivi administratifs : bons de commandes, supports de cours, qualité, rédaction des conventions de formations et gestion de la facturation
- Suivi du planning de production
- Administration du site web de C2POINTS

Fév. 2001 – Nov. 2005 – **AVOLYS GROUPE ALTITUDE– (76)**

Ingénieur Commercial

- Prospection téléphonique et qualification des comptes
- Chargé de l'optimisation et de la rentabilité des stages inter entreprises Bureautiques et techniques
- Développement des formations techniques et bureautiques en e-learning
- Analyse des besoins spécifiques
- Etablissement des propositions clients et prospects
- Stages inter entreprises
- Stages intra entreprises
- Transferts de compétences
- Offres standards (catalogues)
- Offres spécifiques (plan de formations à la demande)
- Mise en place d'un catalogue DIF
- Relance et suivi des prises de commandes clients
- Développement de projets d'Ingénierie de formation et marché à volume
- Suivi des opérations marketing

Juin. 1995 – Fév. 2001 – **JEAN RONDOT– (76)**

Commercial Sédentaire

- Prospection téléphonique et vente de vin par téléphone.
- Relance du fichier anciens clients
- Livraison des commandes chez les particuliers

BÉNÉVOLAT

Depuis 2019 - **Comité Départemental du Tennis de Table (76)**

Elu / Vice-Président

- Administrateur de site web
- Formateur
- Community Manager
- Médaillé de Bronze de la jeunesse, des sports et de l'engagement associative Juillet 2023