



Baptiste Mongé - 31 ans

07 49 33 32 52

bapt.monge@gmail.com

LinkedIn : linkedin.com/in/baptiste-mongé-qrx

Compétences

Vente B2B

Développement commercial industriel

Démonstrations techniques

Instrumentation XRF/LIBS

Veille technologique
Veille marché

Analyse des besoins

Partenariat associatif

Valorisation technologique

Offre sur mesure

CRM

Langues

Anglais Professionnel

Espagnol apprentissage en cours

INGÉNIEUR TECHNICO-COMMERCIAL

"Technico-commercial orienté performance, je transforme des solutions d'instrumentation avancées en levier de croissance durable en construisant, avec chaque client, une relation de confiance fondée sur la compréhension technique et la valeur ajoutée".

RÉSUMÉ DE MON PARCOURS PROFESSIONNEL

Après avoir exploré toutes les étapes du commerce — de la prospection à la mise en service — j'ai trouvé mon équilibre dans les ventes techniques, où expertise produit et relation client se rejoignent pour créer de la valeur.

Expériences professionnelles

Ingénieur Technico-Commercial - 6 ans & 9 mois

Quantum RX | Saint-Aubin (91) | 02-2019 - 10-2025

Responsable du développement commercial sur le territoire national pour les analyseurs portables XRF et LIBS. Prospection, démonstration technique et accompagnement des clients industriels et laboratoires. Contribution directe à la croissance du chiffre d'affaires (+15 % annuel en moyenne) et à la consolidation du réseau de partenaires (associatif, fédérations, confédérations salons...).

Ingénieur Technico-Commercial - 8 mois

AMS Technologie | Les Ulis (91) | 06-2018 - 01-2019

Commercialisation de solutions technologiques à forte valeur ajoutée. Développement de la présence de la marque auprès de nouveaux acteurs industriels (photonique, électronique).

Technico-commercial - 3 mois

Michaud Chailly | Voisin-Le-Bretonneux (78) | 02-2018 - 04-2018

Distribution de matériel industriel et gestion d'un portefeuille clients. Optimisation des délais et amélioration de la satisfaction client.

Attaché Commercial - 8 mois

Passot Innovation | Home Office | 01-2017 - 08-2017

Prospection et développement commercial de solutions de marquage d'objet publicitaire B2B sur le secteur Grand-Est.

Assistant Technico-Commercial (Alternance) - 9 mois

SEDI-ATI Fibre Optique | Évry (91) | 01-2016 - 09-2016

Appui à l'équipe commerciale dans la gestion des comptes et l'analyse de la base clients dans le cadre d'une mission de fidélisation. Relance téléphonique des anciens clients en France et à l'international.

Technicien de production (Alternance + Intérim) - 2 ans

Air Liquide | Mitry-Mory (77) | 09-2013 - 08-2015

Étalonnage et calibrage des balances de postes de conditionnement de gaz spéciaux. Habilitation sur plusieurs postes de production dont système automatisé.

Formations

2016 : licence professionnelle - Vente et Commercialisation de Produits Industriels

2014 : BTS - Techniques Physiques de l'Industriel et du Laboratoire
- Option Optique

2012 : Bac - Sciences et Techniques de Laboratoire - Option Optique