

Bruno COÏA

13 avenue des Armières
Pavillon 8
38090 Villefontaine

07 52 63 04 92

bruno.coia@gmx.fr



OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Mettre en pratique et parfaire mes connaissances dans le cadre de mes études d'orthopédiste - orthésiste - podologue.

Habitué à la vente de produits techniques et à la recherche de solutions, je souhaite participer au développement d'un magasin ou d'un cabinet d'orthopédie.

ORTHOPÉDISTE - ORTHÉSISTE - PODOLOGISTE

EXPÉRIENCE ORTHOPÉDIE | 08/18 – 08/19

ORTHOPÉDIE GÉNÉRALE & MATÉRIEL MÉDICAL

- CHARCOT ORTHOPÉDIE - Saint Foy les Lyons (69)
- CONFORT et SANTÉ - Villeurbanne (69)
- Pharmacie MARTIN PINEL – Pont-de-Chéruy (38)

ORTHOPÉDIE DE LA MAIN

- ORTHOPÉDIA – Clinique de Rillieux-la-Pape (69)

PODOLOGIE GÉNÉRALE ET DU SPORT

- FEET & FIT - Briançon (05)
- Cabinet G. MARQUETTE - Chambéry (73)
- Cabinet S. DUBOIS - Villefontaine (38)
- PODO-CENTER - Jassans-Riottier (01)

EXPÉRIENCE DE VENTES SUR MESURE

- 09/15 - 06/18 | **F.P.I S.A** | MANAGER DES VENTES
Fabrication et conception sur mesure de systèmes de canalisations composites
- 05/09 - 07/15 | **AMIANIT S.A** | RESPONSABLE COMMERCIAL & MARKETING - MARCHÉS INDUSTRIELS
Fabrication et conception sur mesure de systèmes de canalisations composites
- 11/04 - 06/08 | **JESA S.A** | RESPONSABLE COMMERCIAL & MARKETING FRANCE & BELGIQUE
Études et réalisation de solutions tournantes sur mesure
- 09/00 - 07/04 | **THIEME S.A** | RESPONSABLE COMMERCIAL & MARKETING FRANCE
Pièces techniques sur mesure - Moulage basse pression
- 02/90 - 07/00 | **AIT S.A** | RESPONSABLE CENTRE DE PROFIT
Pièces techniques sur mesure - Thermoformage
- 05/87 - 01/90 | **OPTIMA S.A** | INGÉNIEUR COMMERCIAL SSII – Ventes de matériels et de logiciels spécifiques.

MISSIONS

- Gérer la relation commerciale et technique (Int./Ext.)
- Analyse des demandes clients, conseil et conception.
- Coordination des projets, décider des actions correctives.
- Développement des ventes et de la marge commerciale.
- Définition et mise en place de la stratégie commerciale.

FORMATION

2019 | C.T.S. O.O.P | ESOOP LYON

Orthopédiste - Orthésiste - Podologue

Distinction : Orthèse de bronze – SNOF 2019

1987 | I.P.M.E / W.I.B.S | PARIS

Weller International Business School

Action commerciale, marketing, management, gestion financière.

1986 | C.I.E.M | KENTFIELD – USA

Californian Institut of Entrepreneurial Management

Commerce international, marketing, management.

1984 | BACCALAURÉAT G3 | BEGUET PARIS

Techniques commerciales.

LANGUES

ANGLAIS : Courant - TOEIC 775 Points

COMPÉTENCES

- Accueillir et appareiller la patientèle
- Adapter l'appareillage
- Délivrance de conseils selon la pathologie
- Vente de matériel orthopédique et médical
- Gérer la relation commerciale avec les patients et les prescripteurs
- Veille technique et commerciale
- Passation et suivi des commandes/stock
- Contrôle livraisons, mise en rayon, retours
- Réalisation d'examens cliniques pour O.P
- Conception/ Fabrication d'O.P
- Encaissement patients / Suivi administratif

AUTONOME / INNOVANT

RIGOUREUX/ ORGANISÉ

COMMUNICATIF / RÉACTIF

LOISIRS

- Ski : niveau compétition
- V.T.T / Randonnée