COMMERCIAL GRAND COMPTE

Né(e) en 1969 · 75116 Paris · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 1107111027

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

bac technique &#; chambéry &#; france

bts maintenance industrielle &#; saint jean de maurienne &#; france

Expériences professionnelles

Vendeur / Vendeuse en équipement de la maison

&#; vendeur domicile &#; b2c book distribution &#; vente d'encyclopédies domicile &#; 25 pers &#; chambéry (73) • objectif se positionner dans le top 5 • résultats 2ème vendeur france (/17) développement d'une forte capacité d'empathie et de conviction • clients particuliers

Chef / Cheffe de secteur distribution

&#; fondateur & gérant impact distribution &#; marketing direct &#; 25 employés &#; paris (75) • objectif création de la structure • résultats ca 10 mf (progression exponentielle chaque année) • 100% du ca réalisé par mes soins, en ile de france • packaging d'un service complet créa, impression & distribution garantissant 15% de marge supplémentaire • développement de la couverture nationale avec 20 sous traitants et 7 agents commerciaux • clients carrefour, darty, decathlon, conforama, but,century 21,lapeyre

Chief information security officer

&#; chef d'agence securitas domen &#; sécurité électronique &#; pers &#; 56 agences &#; metz (57) • objectif développement de l'agence • résultats meilleure rentabilité agence / (ca 1,1 m€) • 1er vendeur province de septembre • 2 commerciaux dans le top 10 france de securitas et 125% des objectifs atteints • clients tpe, pme/pmi et particuliers

Ingénieur / Ingénieure de promotion des ventes

&#; chef des ventes sagge &#; editeur de solutions logicielles &#; 20 pers &#; champagne mont d'or (69) • objectif création complète de la stratégie commerciale • résultats prise de 20% de part de marché n°1 en 2 ans (ca 4 m€) • réalisation personnelle de 40% du ca de l'entreprise, tout en établissant une team building. • clients la gale des eaux, geodis, aps securite, sofratherm, celestin nettoyage

Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)

&#; 03/11 chef des ventes gsdi &#; fourniture et pose de films techniques (anti graffiti, sécurité, solaire) &#; 105 pers &#; bagneux (92) • objectif développer de nouveaux segments de marché en préservant les parts de marché sur le créneau historique • résultats • développement du ca global 7 m€ augmentation de 10% en 3 ans • sauvegarde des contrats clés (mrf/hal pour la ratp,alstom) >11m€ en conservant nos marges et acquisition de nouveaux marchés gares sncf idf, bombardier (6,5m€) 70% de mon activité. • progression de 12 27% du ca sur les nouveaux segments de marché • clients ratp, sncf, alstom, jc decaux,accor, danone,hsbc,sanofi,eiffage,bouygues

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant), Italien (Courant)

Compétences

Pack Office (Word, Excel, PowerPoint), Sarbacane (emailing), CRM sage, smartphone

Commerciales :
• Réponses aux appels d'offres,

• Gestion de Grands Comptes et de projets,
• Développement de nouveaux segments de marché,
• Préservation des parts de marché,
• Réalisation des objectifs annuels,
• Développement de ventes directes et indirectes
• Expert en cycle moyen /court (R1/R2)

Managériales :

• Recrutement, formation, coaching de commerciaux junior et senior (téléprospecteurs et commerciaux),
• Obtention des objectifs annuels (CA, marge et croissance),
• Conception de stratégie marketing,
• Définition et suivi des indicateurs de performances (KPI)
• Conception et développement de services/produits pour se différencier de la concurrence,
• Stratégie d'optimisation du ciblage pour accroître la productivité des commerciaux,
• Mise en place des outils d'aide à la vente : méthodes de prospection et plan de vente,
• Gestion et optimisation de centre de profit et/ou d'agence

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.