RESPONSABLE GRANDS COMPTES INTERNATIONAUX

Né(e) en 1975 · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 1108111000

Objectif

Mobilité nationale et internationale

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2001
master marketing & management
1999
/ licence en sciences economiques

Expériences professionnelles

Etalagiste en articles de luxe

chef de projet marketing hackett london (richemont group), luxe londres objectif développer l'enseigne de luxe hackett sur le marché français résultats •étude marketing pour l'implantation de la marque en france •négociation pour l'obtention de sites adéquats en vue de l'ouverture de points de vente hackett paris •veille stratégique

Gestionnaire clientèle patrimoniale

responsable grands comptes dunhill (richemont group), luxe paris objectifs gérer des grands comptes et responsabilité des achats. gérer un portefeuille de clients fortunés (plus de 10 m€) résultats •création d'un service de concierge proactif de luxe •gestions de comptes des clients (français, japonais, moyen orient) •ventes de produits joailliers (diamants et or) hauteur de 400 000 € •réalisation de rapports de vente pour la direction européenne •augmentation du ca de 23% par rapport l'année précédente •fidélisation de la clientèle grâce la création d'une carte club

Commercial / Commerciale en publicité auprès des entreprises

chargé d'affaires grands comptes internationaux cnn, publicités/médias londres objectifs développer les ventes d'espaces publicitaires télévisuels et magazines. gérer un portefeuille de 46 clients de la zone afrique et moyen orient avec un objectif pour• négociation et ventes des contrats publicitaires aux décideurs pour une meilleure visibilité de leur compagnie •conception de plans média en collaboration avec les agences publicitaires •représentation de la compagnie l'international dans les salons spécialisé (itb berlin, iltm cannes, mitt moscou, siaha oran) •création d'une base de données de plus de 87 clients prospects

Commercial / Commerciale grands comptes et entreprises

chargé d'affaires grands comptes plastimark, industrie du plastique québec (canada) objectifs développer, négocier, et gérer un portefeuille de plus de 100 clients majeurs de la grande distribution canadienne et américaine (130 m €) résultats •implantation des produits plastimark canada, usa, et mexique •vente de plus de 95 000 chariots en 6 mois (100% des objectifs atteints) •gestion, suivis et visites des grands comptes (tesco, metro, wal mart) •représentation de la compagnie dans plus de 30 salons professionnels •management des objectifs et de la logistique d'une équipe de 8 commerciaux •augmentation du ca de pus de 21% sur la période

Attaché commercial / Attachée commerciale en biens d'équipement professionnels

depuis chargé d'affaires grands comptes société hilti france, industrie du bâtiment, région sud est numéro 1 des matériels électroportatifs et de la fixation pour les professionnels du bâtiment. objectifs développer, négocier, et gérer un portefeuille de clients majeurs de l'industrie du bâtiment sur les secteurs 84 et 13.

conseil techniques et accompagnements des clients pour permettre une efficacité totale de leurs équipes sur les chantiers.

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant)

Loisirs

Loisirs : Moto, Tennis, Voile, Échecs

Lecture presse internationale

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