CHEF DES VENTES ENCADREMENT COMMERCIAL B TO B

Né(e) en 1971 · 92150 Suresnes · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1204160957

Ma recherche

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

Formations

2010
• cnam paris vae master en management commercial opérationnel (en cours de réalisation)
2002
• société tricard formation management commercial validée
2001
• société planum formation management d'une équipe commerciale validée
1992
• infath (formation professionnelle aux métiers opérationnels des compagnies aériennes)
1991
• bts commerce international niveau

Expériences professionnelles

Ingénieur / Ingénieure de promotion des ventes

dec. oct. canon france ingenieur commerciale • développement d'un portefeuille clients existant, pme pmi puis grands comptes. • tutrice d'un stagiaire de l'école de vente canon. réalisation des objectifs de ventes 50 000 € / mensuel 32% de marge brute.

Assistant / Assistante chef de produit tourisme

oct. oct. amadeus france filiale d'air france. (système global de distribution) serveur d'accès et éditeur de logiciels spécifiques tourisme. chef des ventes • management d'une équipe de 8 responsables commerciaux sur le territoire national et de 5 administrateurs des ventes. • accompagnement en clientèle des commerciaux sur le terrain. • gestion et reporting des objectifs trimestriels. • conduite des entretiens annuels d'évaluations. • accompagnement changement suite la mise en place du nouveau crm et de la nouvelle plateforme de réservation amadeus vista . • participation l'organisation de conventions professionnelles en france et l'étranger. réalisation des objectifs de fidélisation des agences de voyages indépendantes 700 agences 98% du parc fidélisé. réalisation des objectifs de fidélisation des réseaux de distribution majeurs. (afat thomas cook selectour manor). agences affiliées 97% de l'objectif. réalisation de l'organisation d'un séminaire de stimulation des responsables commerciaux et des administrateurs des ventes 22 personnes.

Magasinier / Magasinière gestion de matériels -armée-

sept. / sept. canon france direction grands comptes nationaux account manager edf gaz de france, rte et filiales. • développement des placements des matériels et solutions canon niveau national. • accompagnement des clients dans les déploiements matériels. • vente et intégration des solutions informatiques et logiciels en équipe. • management transverse de 5 experts audit informatique logistique administratif et commercial. • réalisation et dépassement des objectifs commerciaux chiffre d'affaires et volume de vente de solutions. réalisation d'un chiffre d'affaire annuel de 1 200 000 € réalisation de la meilleure performance placement matériels france dans ma catégorie. en et 1er trimestre 500 placements 220% de l'objectif fixé. direction des opérations indirectes. canon france ingenieur commerciale réseau it mission sur la région rhône alpes • analyse et mise en place en local de ce nouveau canal distribution. • accompagnement des distributeurs it chez les clients finaux. réalisation de l'animation d'un premier work shop en local dédié la gestion du document en entreprise. réalisation du lancement et de l'animation de ce nouveau réseau de distribution it canon en région rhône alpes.

Ingénieur / Ingénieure informatique avant-vente

oct. iut de bordeaux. consultant free lance. • réalisation d'un support de formation de vente. module de formation intégrer cursus de formation technique de génie mécanique. • projet en cours de l'intégration du module de vente pour les futurs ingénieurs technico commerciaux sein de l'iut. au nom de la rose paris franchise spécialisée dans les roses et produits dérivés. • organisation du plan d'action de développement du ca en boutique, auprès des entreprises et • comités d'entreprise en local (région ile de france). réalisation d'une augmentation de 5% du ca réalisation de l'objectif de la cession de la boutique tarif souhaité et la période désirée en .

Chef / Cheffe de rayon téléphonie

sept. oct. sfd entreprise groupe sfr business team. (distributeur national exclusif de toutes les solutions communicantes sfr téléphonie fixe mobile et internet. chef des ventes chef d'agence parisienne idf. création et management d'une équipe de 9 responsables commerciaux sur paris idf et de 3 supports (data, ingénieur réseau et téléphonie fixe). • accompagnement en clientèle des commerciaux. • participation l'organisation de conventions professionnelles en ile de france • réalisation du recrutement des responsables commerciaux et des assistantes commerciales. • pilotage des objectifs de conquêtes auprès des pme entre 10 et 500 salariés en téléphonie fixe mobile et internet. (clients et prospects en gestion sur l'agence.) • animation suivi et contrôle des objectifs de fidélisation et de conquêtes sur le marché des pme et pmi. réalisation meilleure progression en volume de contrats fixes 150 % de l'objectif signé 2éme trimestre . réalisation en marge de services associés 100% des vendeurs actifs sur l'agence / aux nouveaux objectifs marge de services fixés trimestre . 3 vendeurs gagnants dans mon agence du challenge france organisé sur la téléphonie fixe et la mobilité.

Langues

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

Compétences

%ºCOMPETENCES
• Encadrement commercial.
• Accompagnement en clientèle
• Organisation et animation de l'activité de l'équipe commerciale.
• Pilotage des objectifs et reporting.
• Recrutement de cadres commerciaux.
• Développement de projets commerciaux en s'appuyant sur l'expertise de chacun
• Négociation commerciale.

%ºCOMPETENCES LOGICIELLES ET SYSTEMES D'INFORMATION UTILISES
• Power Point Excel Word SAP Oracle Access Lotus Outlook

Loisirs

• Tennis, ancienne 3/6.
• Danse, soirées entre amis.

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