RESPONSABLE COMMERCIAL

92100 Boulogne-billancourt · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 1208301448

Ma recherche

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

Formations

2006
janv. ingénieur d'application en sciences et techniques (iast) en
2004
janv. diplôme d'études universitaires techniques (deut), en génie
06/2000
baccalauréat en génie électrique et mécanique lycée bardo

Expériences professionnelles

2012 - 2012 — Chef / Cheffe de secteur commercial

/ responsable commercial atoo africa/retronix tunis, tunisie élabore et propose la direction générale la politique commerciale des entreprises. détermine les orientations stratégiques, les objectifs à atteindre et les moyens mettre en place, après analyse et évaluation des différentes composantes du marché. anime, coordonne et contrôle avec mes collaborateurs les activités de conception et de mise en oeuvre nécessaires au développement sur le marché des biens ou des services proposés par les entreprise.

2011 - 2011 — Assistant / Assistante commerce international

/ directeur adjoint incall international business tunis, tunisie assister le directeur dans ses fonctions et assurer remplacement lors de ses absences assurer le lien entre la direction générale et les autres services assurer le développement et la rentabilité mettre en oeuvre la politique de l'entreprise, (superviser le quotidien, assurer le reporting) assurer la double tâche d'animation et de gestion

2009 - 2009 — Conseiller commercial / Conseillère commerciale en solutions de télécommunications auprès des particuliers

/ responsable de production télévente b c incall international business tunis, tunisie chargé de manager une équipe de superviseurs et télévendeurs en appel sortant btoc (60 collaborateurs) accompagner les superviseurs sur le terrain, et les faire monter en compétences (techniques d'animation commerciale, écoutes/débriefe des télévendeurs, analyse permanente des résultats et plans d'actions) le reporting suivi des analyses de ventes, bilan net analyse des statistiques de vente proposition dans la conception des plans de campagnes e mailing (sur le contenu et le contenant) pour mener la stratégie de marketing direct

2007 - 2007 — Commercial / Commerciale auprès d'une clientèle d'entreprises

/ commercial vad btob incall international business tunis, tunisie assurer la prospection et le développement commercial par mailing, téléphone, catalogue contribuer, distance, la promotion de notre image de marque auprès de notre clientèle gestion d'un portefeuille clients analyser les besoins des clients et les conseiller en leur proposant des produits ou des services adaptés leurs attentes démarchage de la clientèle française,belge et suisse romande (prospect avocat),signature des contrats, suivi de la clientèle, fidélisation

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant), Allemand (courant), Arabe (courant)

Compétences

- Référencement SEO et du Link Building
- Excellente culture Web
- Bonne connaissance des réseaux sociaux dans un contexte d'utilisation de campagnes Web (SMO)

- Connaissance des outils d'Analytique Web (Google Analytics, Webtrends, etc.)
- Connaissance des outils de référencement SEM (Google Adwords, Adsense, etc.)
- Maîtrise de la suite MS-Office (Word, PowerPoint, Excel)

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