RESPONSABLE NATIONAL GRANDS COMPTES

Né(e) en 1968 · 27190 La Bonneville Sur Iton · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1212171148

Ma recherche

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

Formations

1990
bts action commerciale, enc, paris anglais, lu, parlé, écrit ; professionnel courant

Expériences professionnelles

2005 - 2005 — Commercial / Commerciale grands comptes et entreprises
national key account manager responsabilité nationale de 6 groupes stratégiques d'un ca 17 000 000 € management fonctionnel de 8 responsables grands comptes formalisation et mise en application de la stratégie acquisition de nouveaux groupes prospects non référencés coordination des missions avec le réseau international conduite des réponses aux appels d'offres avec le tender managment négociation d'accords cadres et implémentations des contrats s'y afférents analyse du résultat et de la profitabilité mise en place et contrôle des plans d'actions animation, coordination, et accompagnement des équipes de ventes
2000 - 2000 — Business analyst
national business development manager consolidation et développement en direct d'un portefeuille de 7 100 000 € identification des tendances du marché stratégique existant sein de l'entreprise analyses des enjeux économiques et anticipation des évolutions du secteur élaboration et mise en place de plans d'actions rentables et profitables négociation d'accords cadres et de référencements nationaux développement d'une expertise sur l'industrie et ses métiers adaptation d'une nouvelle approche commerciale et d'une offre concurrentielle
1999 - 1999 — Technico-commercial / Technico-commerciale grands comptes
responsable commercial grands comptes définition et mise en place de la stratégie avec le key account manager développement d'un portefeuille clients de 2 285 000 € négociations d'accords de partenariats et d'accords cadres élaborations, propositions, applications et suivi de plans d'actions prospection ciblée et acquisition de nouveaux clients
1996 - 1996
attaché commercial senior consolidation et développement d'un ca de 1 100 000 € prospection ciblée sur les clients existants et les clients potentiels étude des besoins, propositions commerciales de solutions valeur ajoutée
1993 - 1993 — Télévendeur / Télévendeuse
télévendeur et délégué commercial gestion, développement du portefeuille, acquisition de nouveaux contrats support terrain auprès des portefeuilles de télévendeurs, mission de redynamiser et développer les bas de portefeuilles de la force de vente idf nord ouest

Langues

Français (Langue maternelle)

Compétences

Management
Stratégie, ventes complexes, négociations commerciales
Animation des Ventes
Formé à Process Communication Managment

Loisirs

Voyages, Cinéma, Musique, Sports.

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