

Né en 1968
27190 La Bonneville Sur Iton
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1212171148

Responsable national grands comptes

Ma recherche

Je recherche un CDI, dans toute la France, dans le 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 rentabilité 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 (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Management

Stratégie, ventes complexes, négociations commerciales

Animation des Ventes

Formé à Process Communication Managment

Centres d'intérêts

Voyages, Cinéma, Musique, Sports.