Responsable d'Affaires

Né(e) en 1977 · 62480 LE PORTEL · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 1301021142

Ma recherche

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

Expériences professionnelles

2012 - 2012 — Ingénieur chargé / Ingénieure chargée d'affaires du BTP

responsable d'affaires bâtiment/ industrie pmi pme dunkerque, depuis (etam) cdd jusque le 21/11/12 (membre comité de direction) prospection commerciale sur secteur géo animation prescripteurs, relations fournisseurs détection des besoins et anticipation ordonnancement, production (7 techniciens) métrés, lecture de plans, étude de prix contrôle qualité, mase…

2011 - 2011 — Chargé / Chargée de recrutement

chargé d'affaire dans les ressources humaines agence d'intérim et placement industrie, iaa, transport et tertiaire boulogne sur mer, , prospection commerciale sur secteur géo visites et conquêtes clients détection des besoins et anticipation mise en place des offres, offres tarifaires recrutement, formation...

2005 - 2005 — Manager commercial des forces de vente

manager commercial (assimile cadre) armatis, centre d'appel, collaborateurs, , ðñ analyse et étude des résultats de vente (tdb, cmr...) ðñ définition et fixation des objectifs de vente ðñ analyse de l'environnement concurrentiel mise en place des plans de communication recrutement, relation institutionnelle, bilan de compétences définition du pac, élaboration de la stratégie commerciale de divisions négociation des conditions commerciales formations commerciales, marketing et produits management, animation et gestion des équipes de vente (30 ressources) vente et soutien la vente traitement des litiges clients pilotage de l'activité commerciale...

Langues

Français (Langue maternelle)

Compétences

Utiliser et piloter les outils de gestion de la relation client pour optimiser les résultats. Gestion du BO.

Garantit la bonne application de la politique commerciale.

Déploiement et mise en oeuvre des actions commerciales, suivi des résultats, analyse.

Recrutements, accueil et formation des nouveaux entrants, ainsi qu'à l'évaluation des compétences des équipes.

Définir, suivre, animer les plans d'action opérationnels et en contrôle les résultats.

Réaliser des entretiens annuels et mensuels avec chacun des collaborateurs.

Assurer une veille de l'environnement concurrentiel de façon construite et régulière.

Manager les équipes commerciales et administratives pour atteindre un haut niveau de performance.

Optimiser l'organisation commerciale et logistique, et définir une organisation de travail efficiente.

Analyser les tableaux de bord, assurer le reporting des indicateurs et mise en oeuvre des actions correctives.

Prospecter, suivre, fidéliser et animer un porteuille client.

Analyser la faisabilité technique des besoins et proposer des solutions adaptées.

Informatique :
Pack Office, Hermès Pro, Siebel, Salesforce, Ciel, Réseau intra net, Internet.

Permis

Permis A, B

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