Né en 1977
62480 Le Portel
1 à 3 ans d'expérience
Réf : 1301021142

Responsable d'affaires

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Nord Pas de Calais, dans le Bâtiment.

Formations

Formation BTS Management Relation Client

Formation Management - SEPI Lille

Formation Qualifiante Vente / PME / Distribution - Partenaire développement, Berck sur mer

Expériences professionnelles

2012
Responsable d'Affaires Bâtiment/ Industrie PMI-PME- Dunkerque, depuis avril 2012 (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
Chargé d'Affaire dans les Ressources Humaines Agence d'intérim et placement Industrie, IAA, Transport et tertiaire- Boulogne sur mer, Juin 2011, Décembre 2011 - Prospection commerciale sur secteur géo - Visites et conquêtes clients - Détection des besoins et anticipation - Mise en place des offres, offres tarifaires - Recrutement, formation...

2005
Manager Commercial (Assimile CADRE) Armatis, Centre d'appel, 3600 collaborateurs, Décembre 2005, Juin 2011 Analyse et étude des résultats de Vente (Tdb, Cmr...) Définition et fixation des objectifs de vente 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 à la vente - Traitement des litiges clients - Pilotage de l'activité commerciale...

Atouts et 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.
(Expert)

Permis

Permis A et B