RESPONSABLE COMMERCIALE

Né(e) en 1969 · 92100 BOULOGNE BILLANCOURT · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1302242242

Ma recherche

Contrat recherché : CDI
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : plus de 3000
Secteur : Services Commerciaux

Formations

2011
module master validé information comptable finance et management cnam
1992
management d'un réseau de ventes indirectes cegos/ 6 sessions de 3 jours
1990
diplômée de l'ecole des dirigeants et créateurs d'entreprise edc paris la défense

Expériences professionnelles

2012 - 2012 — Ingénieur / Ingénieure en automatismes en industrie

depuis / en poste honeywell building solutions automatismes industriels régulation 130 000 pers (ca 37 $ mrds nyse) k ey account manager solutions et produits de régulation cvc, détection intrusion et incendie en intégration de systèmes de gestion du bâtiment gtb /gtc sur ip et solutions énergétiques • développement clients grands comptes • soutien transverses aux équipes de ventes en local • travail en mode projet avec les équipes techniques d'ingénierie • prescription des solutions auprès des bureaux d'études

1999 - 1999 — Chargé / Chargée d'acquisition online

perkinelmer analytical life & sciences industrie et service pour la recherche (ca 2 $ mrds nyse) (rachat de c&assl) business development manager france france & benelux division onesource vente de solutions gestion de maintenance facility management • ventes et transformation de solutions de services, allant de l'assistance technique l'optimisation financière • mise en place et fidélisation de partenariats stratégiques • négociation des accords cadres globaux auprès des directions achats groupe et référencement, commandes de 300 k€ et > 3 m€ • prise en charge des engagements contractuels dans des conditions de services optimales • déploiement d'outils de mesure et kpis, 90% du portefeuille fidélisé • reporting trimestriels (won/ lost/swot, axes stratégiques…) • management transversal (ingénieur, equipe support clients, services maintenance, oem) réalisation de 140% des objectifs et 120% des objectifs , croissance de 25 collaborateurs, doublement du ca en 4 ans > 5m€ 10m€ / an ouverture et fidélisation de clients clés rhodia, sanofi, l'oreal, gsk, bayer, psa, ipsen, solvay…

1998 - 1998 — Commercial / Commerciale grands comptes et entreprises

france télécom systèmes d'entreprises ingenieur d'affaires division grands comptes secteur public commercialisation de conseil et technologie télécom voix et données • développement de business croisé avec des partenaires stratégiques • stratégie et développement de l'activité commerciale secteur public • commercialisation de l'offre it réseaux et pabx clients clés secteur public caf, cnam, ministère

1995 - 1995 — Ingénieur / Ingénieure de promotion des ventes

ronéo/riso kagaku ingenieur commerciale chef de groupe distributeur national en reprographie leader mondial en dupli copieurs digitaux • développement et fidélisation d'un portefeuille existant ronéo • lancement de la force de vente directe de riso, création d'un portefeuille de 60 nouveaux clients sur un marché de niche, démonstration technique réalisation 120% des objectifs • construction financière et technique des propositions financières (leasing/location) • organisation d'un teambuilding avec les chefs produits et marketing meilleurs résultats en des ventes nationales ronéo ca augmenté de 22% en une année clients clés collectivités territoriales, locales, universités, ce, hôpitaux, cliniques

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant)

Compétences

-Vente de services et produits auprès de Grands comptes, PME/PMI, et distributeurs/Grossistes
Pilotage d'offres intégrant la participation de partenaires commerciaux, négociation clés.

-Mise en oeuvre de la stratégie de développement commercial
Fidélisation des acteurs du marché

-Pilotage du marketing opérationnel et des synergies organisationnelles
Gestion et animation de réseaux distributeurs
Gestion de projet en cycle long complexe et stratégique

Permis

Permis B

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