93140 Bondy
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1501251551

Commercial b to b

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

2002 : Formation Manager
Krauthammer International
1993 : Ecole de vente (Groupe Spir Communication)
1988 : BTS Action Commerciale

Expériences professionnelles

2013-2015
Responsable Commercial simply-move.fr (start up) Commercialisation et prospection à destination du Marché immobilier d'un nouveau concept de communication : L'animation de base mails via une plate forme de services pour la mobilité en marque blanche mod.saas. Commercialisation et création de nouveaux produits Display, campagne Emailing, SMS, leads, vidéos. Création de l'argumentaire commercial et des documents commerciaux.

2011 – 2013
Commercial Sté Salamandres (défroisseur.com) CA B to B Obj/Real 450 K€ Commercialisation et prospection BtoB sur le marché du prêt à porter vente de matériels électriques (60 nouveaux clients Grandes enseignes : ex. Naf-Naf, Chevignon, Morgan…) Home office. Mise en place CRM (sale force), gestion et création des campagnes emailing BtoB et BtoC. Participation à la création et l'animation d'un site de e-commerce et d'un site vitrine (AdWords, gestion de google analytics, achat de mots clés).

2000- 2010
Directeur délégué Logic-immo.com 93 -94-77 Commercialisation et prospection à destination du Marché immobilier de produits web et print (leads, mailing, e-pub, passerelles…). Prospection et gestion du développement d'un portefeuille Grands-Comptes : Promoteurs, constructeurs de maisons individuelles. Production personnel de chiffre d'affaire sur l'édition : 750 K€/an Mise en place et suivi des Plans d'actions commerciaux et gestion du compte d'exploitation. Animation , formation et accompagnement terrain des commerciaux.

1993-1999
Chef de publicité IDF groupe Spir / Comareg Titre DEP 93 /Bonjour/Paru Vendu Prospection et commercialisation d'espaces publicitaires en local Gestion et suivi des Grands-Comptes locaux : type Leclerc , Auchan , Renault…

1990-1993
Attaché commercial Maison Phénix IDF Immobilier : Vente de projets de construction

Atouts et compétences

Manager :
Recrute, encadre, anime, organise, coordonne, gère et contrôle l'activité et le suivi de la force de vente
Sens des responsabilités et de l'engagement

Gestion et pilotage de centres de profit (ventes, marges et résultats)

Commercial :
Expérience Grands Comptes
Force de proposition
Technique et maîtrise des outils de prospection directe : réseaux sociaux, téléphone, campagne emailing et démarche physique.
Gestion et fidélisation des clients.
Mise en place d'un plan d'action commercial.

Informatique :
Pack Office, SalesForce
Marketing online : e-commerce, inbound /outbound marketing, Adwords, WEB 2.0, CRM, E-pub. (Expert)