Commercial B to b

93140 Bondy · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1501251551

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services Commerciaux

Expériences professionnelles

2013 - 2015 — Agent commercial / Agente commerciale en immobilier

responsable commercial simply move.fr (start up) commercialisation et prospection 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 vendeur / Commerciale vendeuse d'espaces publicitaires web

commercial sté salamandres (défroisseur.com) ca b b obj/real 450 k€ commercialisation et prospection btob sur le marché du prêt 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 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 — Attaché commercial / Attachée commerciale en immobilier

directeur délégué logic immo.com 93 94 77 commercialisation et prospection 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 / Cheffe de groupe publicité

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 / Attachée commerciale en immobilier

attaché commercial maison phénix idf immobilier vente de projets de construction

Langues

Français (maternelle)

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.

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