Chargé D'affaires / technico commercial

93130 Noisy Le Sec · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1601210742

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : pas de mobilité
Rémunération : a étudier
Secteur : Services Commerciaux

Formations

2000
/ brevet de technicien superieur force de vente (alternance), negocia, paris 17
1996
/ baccalaureat professionnel vente représentation, epinay sur seine

Expériences professionnelles

04/2010 - 04/2010 — Négociateur / Négociatrice grands comptes du commerce

kiloutou s.a chargé d'affaires grands comptes / comptes nationaux ðŸ gestion, déploiement et suivi d'un portefeuille clients major et grands comptes 180k€ 390k€ (bouygues , eiffage, spie, gdf suez…) ðŸ gestion et développement d'un portefeuille clients nationaux (80 clients/ 800k€) ðŸ prospection de nouveaux clients a potentiel national ðŸ création d'accords cadres ðŸ négociation sur engagement de ca ðŸ négociation sur contrats longues durées ðŸ reporting mensuel a la direction commerciale régionale ðŸ animations commerciales ðŸ gestion des litiges

2008 - 04/2010 — Adjoint technicien / Adjointe technicienne d'exploitation informatique

blomsma group assistant manager management • encadrement d'une équipe de 12 téléopérateurs (dont 6 intérimaires) • gestion des conflits • assistance aux téléopérateurs • relation avec les différents pôles (logistique, technique et commercial) administration • gestion et élaboration des plannings des techniciens • gestion du personnel intérimaire • prise de contact et entretien avec les sociétés d'intérim • assiste aux réunions du comité de direction • reporting quotidien des interventions des techniciens sur site commercial • assistance aux clients • elaboration et mise en place d'une politique qualité intervention • prise d'appel en gestion de conflits

2001 - 2007 — Commercial / Commerciale technique

reprotechnique bis (filiale blomsma goup) technico commercial • prospection terrain / négociation commerciale • fidélisation de la clientèle • visite portefeuille clients existants • livraison, mise en route et démonstration sur site en présence du technicien • relation clientèle / assistance aux clients (téléphonique et sur site) • gestion, élaboration de bons de commande et suivi clientèle de la commande la livraison • reporting hebdomadaire • participation aux salons

1998 - 2000 — Attaché commercial / Attachée commerciale en clientèle d'entreprises

reprotechnique dorel attaché commercial en alternance • relation clientèle téléphonique • saisie des bons de commande • visite clientèle portefeuille clients existants • tournée commerciale avec le chef de secteur • mise en place d'un fichier de clients prospects

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant)

Compétences

MANAGEMENT
•”Væ6 G&VÖVçB BwVæR — V— R FR " N–Î–÷ — ateurs (dont 6 intérimaires)
•”vW7F–öâ FW2 6öæfÆ—G0
•” 76—7F æ6R W, N–Î–÷ — ateurs
••&VÆ F–öâ vec les différents pôles (logistique, technique et commercial)

ADMINISTRATION
•”vW7F–öâ WB –Æ &÷ ation des plannings des techniciens
•”vW7F–öâ GR W'6öææVÂ –çN— imaire
•• ise de contact et entretien avec les sociétés d'intérim
•” 76—7FR W, .—Væ–öç2 GR 6öÖ—N’ FR F—&V7F–öà
••&W ÷ ting quotidien des interventions des techniciens sur site

COMMERCIAL
•” 76—7F æ6R W, 6Æ–VçG0
•”VÆ &÷ ation et mise en place d'une politique qualité intervention
•• ise d'appel en gestion de conflits

Technico Commercial
•• &÷7 V7F–öâ Terrain / Négociation commerciale
•”f–N–Æ—6 F–öâ FR Æ 6Æ–VçN†ÆP
••f—6—FR ÷ tefeuille clients existants
•”Æ—g aison, mise en route et démonstration sur site en présence du technicien
••&VÆ F–öâ 6Æ–VçN†ÆR ò 76—7F æ6R W, 6Æ–VçG2 ‡N–Î— †öæ— VR WB 7W" 6—FR•
•”vW7F–öâÂ –Æ &÷ ation de bons de commande et suivi clientèle de la commande à la livraison
••&W ÷ ting hebdomadaire
•• articipation aux salons

••v–æFðws Pack-Office
•”–çFW net et Multimédias

Permis

B

Loisirs

••7 ÷ ts : Pratique du Rugby en Club / Educateur-entraineur d'une équipe de jeunes (moins de 15 ans)
••`oyages: Europe et Asie

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