

Né en 1976
75005 Paris
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1605121642

Attaché commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

1989 :

bts commerce international

1987 :

bac a1 lettres et mathématiques

Expériences professionnelles

2105 - 2105 :

Conseiller commercial / Conseillère commerciale sédentaire

conseiller commercial sédentaire regus vente des produits de domiciliation, de bureaux, salle de formation. ventes complémentaires pour les clients existants. mise jour du crm. objectif en ca et avec un volume de 30 ventes/mensuelles minimum.

2014 - 2015 :

Attaché commercial / Attachée commerciale

attaché commercial éditions histoire & collections rattaché la direction marketing et commercial. gestion et fidélisation de la relation client, suivi et administration des ventes, gestion des commandes internet. gestion du catalogue en ligne e mailing, opérations marketings. objectifs en ca et sur la marge.

2014 - 2014 :

Attaché commercial / Attachée commerciale

attaché commercial wolters kluwer prospection, vente, négociation , fidélisation des comptes entreprises gestion de la relation client, suivi et administration des ventes d'abonnements print et de solutions numériques. prospection téléphonique, rdv clientèle. objectifs en ca et rdv. maîtrise de l'ensemble du cycle de vente . objectifs en ca et contacts/rdv qualifiés.

2013 - 2013 :

Développeur / Développeuse Machine Learning

commercial formation learnavenuepro développement, commercialisation d'une plate forme e learning (lms) auprès d'organismes de formations et d'entreprises, prospection téléphonique, rdv clients, démonstration logiciel détection de projets.

2011 - 2012 :

commercial groupe infopro gestion et développement de portefeuilles d'abonnements de 14 titres de presse spécialisés lsa, l'argus de l'assurance, neorestauration, usine nouvelle, l'echo touristique., etc... prospection

commerciale, détection de projets, ventes complémentaires et additionnelles, fidélisation des comptes . gestion de la relation commercial, adv. objectifs en ca et rdv réalisés commercial groupe les echos développement et gestion d'un portefeuille gc acquisition et développement (principalement auprès d'acteurs issus du cac 40, sbf 120, banques privées, ministères, pme, etc...) des abonnements et des solutions électroniques. rédaction des propositions commerciales, grilles tarifaires, présentations et contrats, rdv clientèles. reporting et suivi de l'activité commerciale. prospection, vente et négociation des partenariats des solutions et contenus éditoriaux numériques management du back office suivi et administration des ventes vente et prospection des partenariats pour le club les echos objectifs en ca, marge et rendez vous qualifiés. premières expériences puis évolution vers des postes de commercial responsabilités documentaliste/rédacteur presse + au sein du département veille stratégique et d'intelligence économique conception et rédaction de revues de presse pour le compte des directions de la communication d'entreprises des secteur privés et publics. pigiste, veille infos devarrieux villaretau sein du département communication pige et réalisation de revue de presse

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

Commercial

Analyse du marché, veille concurrentielle, identification des circuits de décision et détection des projets.

Centralisation des informations utiles à la bonne connaissance de l'économie, des secteurs d'activité et son approche commerciale

Identification des pistes de développement spécifiques visant à accroître le CA

Administration des Ventes/Gestion

Reportings, pilotage de l'activité commerciale

Facturation, suivi et recouvrement

Routages des revues

E-mailing et mailing

Rédaction des propositions commerciales et techniques

Coordination et pilotage des activités inter-services en corrélation avec les spécificités des demandes clients Grands Comptes

Suivi des résultats individuels et collectifs, validation de l'atteinte des objectifs

Contrôle des budgets, analyse des résultats

Mise en place d'actions correctives sur dysfonctionnements identifiés

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Restauration de scooters anciens.

Collection, ventes et échange de vinyles sur des marketplaces