AttachÉ Commercial

75005 Paris · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1605121642

Ma recherche

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

Formations

1989
bts commerce international
1987
bac a1 lettres et mathématiques

Expériences professionnelles

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 - 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.

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.

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 (maternelle), Anglais (courant)

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

B

Loisirs

Restauration de scooters anciens.
Collection, ventes et échange de vinyles sur des marketplaces

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