Responsable Commercial

- - · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 1705131241

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : pas de mobilité
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2011
lycée espagnol luis buñuel, neuilly sur seine bts commerce international
2010
lycée espagnol luis buñuel, neuilly sur seine terminale économique

Expériences professionnelles

06/2015 - 06/2015 — Responsable des achats groupe
responsable commercial umalis group • pilotage de différents projets sein du groupe • gestion des achats (publicité, immobilier, bureautique etc…) • négociation interne et externe • mise en place et animation de réunion d'information hebdomadaire • relation clients (mise en place d'une mission job phoning) • suivi des projets événementiels du groupe • développement et stratégie commercial • représentant de la société lors de salons • gestion du patrimoine immobilier du groupe et de son développement
2012 - 05/2015 — Agent commercial / Agente commerciale en immobilier
agent commercial indépendant, secteur immobilier (réseau mandataire) • prospection téléphonique et physique de nouveaux clients • estimation du produit, prise de mandats, visites et gestion de propositions • prise en charge de l'ensemble des étapes de la vente négociation avec les clients (vendeurs et acheteurs), mise en place du dossier de vente • fidélisation clients • formation et recrutement de nouveaux collaborateurs sein du réseau • prospection et prise de rendez vous (150 appels par jours en moyenne) • formulation de devis, rédaction des contrats • gestion des appels entrants
2011 - 2011 — Agent / Agente de montage en ascenseurs
stage d'observation en maîtrise d'oeuvre ascenseurs, jometri • tâches administratives • analyses et études de faisabilité • suivi des travaux

Langues

Français (Langue maternelle)

Compétences

• Prospection téléphonique et physique de nouveaux clients
• Estimation du produit, prise de mandats, visites et gestion de propositions
• Prise en charge de l'ensemble des étapes de la vente : négociation avec les clients (vendeurs et acheteurs), mise en place du dossier de vente
• Fidélisation clients
• Formation et recrutement de nouveaux collaborateurs au sein du réseau
• Tâches administratives
• Analyses et études de faisabilité
• Suivi des travaux
• Négociation (achat/vente) et technique de vente

Loisirs

Football (7 ans), guitare (compose et interprète), boxe thaï (4 ans), cinéma (participation à différents tournages), fondateur de FEEP Events (organisation de soirées événementielles)

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