Responsable Commercial

51100 REIMS · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1912270742

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/2016 — KOHE/IDCC
Formation manager
12/1999 — CNED
Module de Gestion Marketing et Commerciale des Entreprises
12/1998 — Faculté de Lettres de Reims
Anglais
12/1996
Baccalauréat série Littéraire

Expériences professionnelles

07/2018 - 12/2018 — Responsable du Service Emplois/Formations, Développeur Commercial B2B

Animation et pilotage d'équipe commerciale dédiée à la communication des établissements scolaires et de formations ainsi que les entreprises en recrutement. Création de guides dédiés à la formation, l'orientation et aux métiers. Conduite de projet d'organisation du Salon Avenir et Carrières. Prospection et développement portefeuille clients B2B.

12/2016 - 12/2017 — Directeur d'Agences Multi Sites

Gestion, développement portefeuilles et animation de 3 Agences d'emplois Intérim. Management de 7 recruteurs et 1 directrice commerciale. Pilotages des KPIS (EDR, EDG et Compliance) via CRM.

10/2015 - 12/2016 — Manager Responsable Commercial

Lancement de la nouvelle télévente publicité dédiée aux clients B2B. Former, animer et accompagner 16 commerciaux sédentaires. Créer les outils de reporting, suivi et pilotage d'activités CA et qualité via CRM.

01/2013 - 12/2015 — Responsable Commercial

Réseau urbain d'affichage numérique. Prospecter, proposer et coordonner les plans médias clients (B2B, GMS et Institutionnels). Gérer des partenariats clients, notamment celui avec le CCRB (Club de Basket de Jeep Elite).

01/2009 - 12/2013 — Responsable Commercial Grands Comptes

Réseau national de distribution d'imprimés publicitaires en boîtes aux lettres. Prospecter et fidéliser une clientèle B2B, GMS, Institutionnels et assurer la rentabilité de 4 centres de profits en pilotant l'activité via la CRM et sa base de plus de 1000 clients cibles. Chef de projet de la cellule nationale de l'offre Street Marketing et Print.

01/2007 - 12/2009 — Cadre Commercial

Prospecter, auditer les besoins, gérer et négocier les budgets transport de 400 clients B2B. Construire les offres, les suivre et piloter l'activité commerciale en alimentant la CRM. Former les équipes opérationnelles et commerciales.

01/2001 - 12/2007 — Attaché Commercial Grands Comptes

Gérer, développer et fidéliser un portefeuille de 160 clients GMS et GSS. Evolution aux fonctions de Responsable Grands Comptes pour le Groupe MULLIEZ. Promouvoir des actions marketing pour mises en avant évènementielles et prises de PDM.

01/1998 - 12/2001 — Responsable de Magasin

Langues

Anglais (courant)

Atouts

Management, Développement Commercial, Marketing et Communication

Loisirs

Moto, Basket, Sports US, Membre de l’AREC51, Cultures nordiques (voyages réguliers en Norvège), Cinéma et multimédia

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