Né en 1982
78700 Conflans-sainte-honorine
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2101211225

Account manager sénior

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans l'Administration et Juridique.

Formations

2002 : Bac +2 sur Paris
BTS en Action Commercial

Expériences professionnelles

08/2019 - 12/2019 :
Associé fondateur chez Les Indomptables Du Lavage sur Douala, Cameroun
Mise en place de la seconde partie de la structure pour accompagner la flotte des véhicules.
Construction de la partie fixe en une Laverie Moderne

05/2019 - 08/2019 :
Commercial sédentaire B to B Sénior chez Recygo sur Neuilly-sur-seine
Commercialisation de l'offre Recygo dans le cadre du développement durable.
Recygo, l'expert du recyclage des déchets de bureau au service des entreprises. Certification destruction. Collecte, Tri, Recyclage. Devis gratuit. Solutions adaptées.
Accueil du client, identification et analyse de ses besoins, établissements de devis dans le but de conclure la vente dans le cadre de la politique tarifaire

08/2018 - 02/2019 :
Associé fondateur chez Les Indomptables Du Lavage sur Douala, Cameroun
Création de la première station avec flottes mobiles pour lavage de véhicule du Cameroun.Ville de Douala

04/2018 - 07/2018 :
Commerciale sédentaire B to B Intérim chez Procter & Gamble sur Neuilly-sur-seine
Vente des produits PROCTOR et GAMBLE auprès d'officines dans toute la France

01/2018 - 03/2018 :
Attaché Commercial chez Skills In Healthcare sur Gennevilliers
Vente de produits OTC auprès d'officines de la France entière pour le cadre des laboratoires Johnson Johnson, Gallia et Blue Skin ; Opération Push sur le Laboratoire A (MANOUKA/PHYTO TERRA)

06/2016 - 10/2017 :
Co-fondateur chez Sealine, Cameroun
Création sur le port de Yupwe à Douala d'un futur central d'achat de poissons et vente à la criée.

02/2014 - 05/2016 :
Account Manager sénior chez Zenchef (1001 Menus) sur Paris
Sales:
• Développement et gestion d'un portefeuille clients : Chasse, prospection, rendez-vous, établissement des devis et la relance des devis. démonstration, négociation, closing, Suivi de la livraison du projet
Fidélisation et Elevage de compte :
• Suivi du portefeuille clients et des projets livrés
• Conseils et formations en webmarketing: réseaux sociaux, référencement naturel, utilisation des outils ZenChef en SaaS
• Upselling

01/2011 - 09/2013 :
Commercial sédentaire sénior chez Kompass sur Courbevoie
Prospecter les entreprises françaises de tous secteurs d'activités d type PME, TPE, grands groupes ciblées dans le CRM qui est l'un des principaux fournisseurs de bases de données d'entreprise en ligne, offrant des informations sur les entreprises françaises et internationales à utiliser comme outil de vente, de marketing, de recherche et d'achat.
Réalisation d'actions de marketing direct BtoB - BtoC e-mailing (définition des cibles et mise en place de la stratégie)
Mailing courrier
Faxing et texting
Mise en place de data base chez les clients
Référencement et lancement de campagnes Google Ad words / gestion SEO -SEM
Accompagnement dans le développement commercial

05/2006 - 11/2010 :
Commercial sédentaire sénior chez La Centrale sur La Garenne-colombes
Commercial sédentaire BtoB secteur automobile (300 concessionnaires et revendeurs)
Attribution du portefeuille Ile de France puis Pays de Loire.
Développement de 300% du portefeuille clients lors de mon arrivée en 2007.
Développement de 94% du portefeuille clients l'année suivante.
Récompensé par 3 awards successifs
Vente de solutions publicitaires multi-supports intégrant la création de sites internet; bannières publicitaires; liens dynamiques; Opérations marketing ciblées (campagne nationale); SEO...
Commercialisation d'espaces publicitaires sur presse papier (encarts, vitrines, pages de pub...)
Gestion d'un portefeuille clients, suivi du chiffre d'affaire et de la marge obtenue.

02/2006 - 04/2006 :
Commercial terrain chez Ranger France
conseil personnalisé et vente directe au porte à porte auprès des particuliers et des entreprises

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Commercial sédentaire BtoB
Attribution du portefeuille
Développement portefeuille
Vente
Gestion d'un portefeuille clients, suivi du chiffre d'affaire et de la marge obtenue
Prospection