Née le 10/06/1984
94400 Saint Maurice
1 à 3 ans d'expérience
Réf : 2106141729

Chargée d'affaires

Objectifs

En reconversion professionnelle : Chargée d'affaires BTP

Ma recherche

Je recherche un contrat d'apprentissage, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment.

Formations

2015 : Bac +5 à Ecole de commerce Euridis
Master II Ingénieur d'Affaires en Hautes technologies

2005 : Bac +3
Licence d'administration publique - IPAG

2002 : Bac
Baccalauréat Littéraire spécialité Arts Plastiques

Expériences professionnelles

01/2021 - 05/2021 :
Business Developer chez Kaliop (esn)
Mission : Analyse de marché et définition de plan d'action pour chasse et développement - Secteur du Digital : plateformes
digitales, applications mobiles,...
- Analyse du marché et définition d'un plan d'action
- Mise en place d'actions inbound et outbound
- Nurturing et identification d'opportunités commerciales
- Pilotage de la rédaction des offres commerciales
- CA réalisé de 490K€

03/2019 - 12/2020 :
Ingénieur D'affaires chez Smile (esn)
Ile-de-France
Mission : Chasse et Développement d'un portefeuille clients - Secteur du Digital : Intégration de plateformes digitales, sites responsive design, applications mobiles, solutions collaboratives… (Heineken, Lagardère, Otis,…)
- Stratégies de comptes - gestion de projets
- Coordination et définition des stratégies avant-vente
- Construction des écosystèmes digitaux clients en collaboration avec les équipes projets
- Collaboration avec le réseau externe (éditeurs du Digital, cabinet de conseil)
- CA réalisé de 780K€

2014 - 2019 :

Ingénieur d'affaires chez Neos-sdi (esn)
Ile-de-France
Mission : Chasse et Développement d'un portefeuille clients grands comptes et ETI (Société Générale, Vinci, Groupe Up, Setec,…), de Comptes Publics (Diverses mairies, AMF, RMNGP, Musée du Quai Branly,…) - Intégration de solutions
MICROSOFT (Conseil et accompagnement au changement, environnement de travail digital, applications métiers, Data, Infrastructure, services managés et externalisation)
 Vente de prestations de services au forfait et en assistance technique
 Intégration, suivi et accompagnement des collaborateurs
 Développement de la relation avec l'éditeur MICROSOFT sur mon périmètre et avec différents partenaires
 Objectif CA 2018 : 1,5 Millions d'€ - réalisé 1,6 Millions d'€
 Objectif CA 2017 : 1,2 Millions d'€ - réalisé 1,1 Million d'€
 Objectif CA 2016 : 900K € - réalisé 800K €
 Objectif 2015 : Prospection pour le compte des commerciaux France / collaboration avec le service Marketing

08/2013 - 10/2014 :
Chargée de formation chez Hitema (organisme De Formation)
Ile-de-France
Mission : Promouvoir l'alternance IT auprès des entreprises et des étudiants en Informatique du post-bac au bac+5
 Prospection auprès d'entreprises pour le placement des étudiants
 Prise en charge du processus de recrutement de A à Z : Recueil des besoins auprès des managers, sourcing, pré qualification, entretien, suivi de tutorat
 Forums de recrutement et collecte de la taxe d'apprentissage : 150K € obtenus
 Animation des partenariats école et du réseau apprentis et stagiaires (forums, ateliers CV...).

10/2012 - 01/2013 :
Ingénieur commercial chez Groupe Delta (entreprise Informatique)
Ile-de-France
Mission : Prospection et développement de comptes dans les Hauts de Seine et l'Essonne - Vente de solutions, de matériels dans le domaine de l'impression numérique professionnelle, de solutions informatiques et GED
 Développement et suivi du portefeuille clients de TPE, PME, ETI
 Gestion de parc clients
 Commercialisation des différentes offres / cross-selling et up-selling
 CA réalisé de 150K €

01/2012 - 10/2012 :
SECURITAS DIRECT (entreprise de surveillance) chez Commerciale
Ile-de-France
Mission : Fidélisation de la clientèle et vente additionnelle de produits et de services
 Vente additionnelle auprès des clients et mise à jour de matériel
 Traitement de nombreux litiges - Fidélisation et rattrapage clients
 Administratif autour de la vente réalisée (contrats, planification d'interventions techniques…)
 CA de 130K €

09/2008 - 11/2011 :
Ingénieur d'affaires chez Riso France (entreprise De Systèmes D'impression De Production)
Pyrénées Orientales
Mission : Conquête et développement d'un portefeuille clients B2B diversifié (éducation, collectivités locales, administrations, santé, mairies, syndicats,)
 Prospection téléphonique en étroite collaboration avec le service marketing, pour la mise en place d'actions ciblées par secteurs d'activités et produits
 Accompagnement des prospects/clients dans l'étude de leurs besoins par une approche commerciale globale
 Gestion et fidélisation des clients - up-selling sur comptes existants
 Encadrement et formation d'un commercial sédentaire en stage pour la prospection de PME
 Audit, démonstration (démo-truck ou showroom), négociation, fidélisation clients

 CA de 220 K € - Marge de 80 K €

01/2006 - 06/2008 :
Chargée d'affaires BtoC chez Entreprise José Ramos (entreprise De Bâtiment)
Hauts-de-France
Mission : Prospection, vente de projets de construction, rénovation et extension de maison
 Détection de besoins client
 Vente, facturation et relance client
 Visites, suivi de chantiers et satisfaction client

11/2002 - 12/2005 :
Contrat étudiant - Chargée de clientèle polyvalent chez Metro Cash & Carry
Hauts-de-France

Langues

Anglais (Oral : bonnes notions / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : commerciale / Ecrit : avancé), Portugais (Oral : notions / Ecrit : intermédiaire)

Logiciels

AutoCAD, Pack Office, Crm, Sales Force, Dynamics Crm, Cegid, Everwin , GESCOM

Atouts et compétences

● Promotion et vente de produits, de services et prestations en BtoB et BtoC, cycles courts et cycles longs
● Gestion et développement d'un portefeuille de clients : prospection, ouverture de comptes, up-sell, cross-sell, fidélisation et suivi client, participation à de nouveaux référencements, réponse à appels d'offres
● Elaboration de propositions commerciales (technique et financière)
● Conseil, négociation et fidélisation commerciale
● Reporting et actualisation de fichiers commerciaux et maîtrise d'outils digitaux et collaboratifs
● Animation d'un écosystème de partenaires, réseaux

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Rénovation, décoration, lecture, théâtre
Fitness, trekking, trail, voyages