Chargée D'affaires

Né(e) en 1984 · 94400 Saint Maurice · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 2106141729

Objectif

En reconversion professionnelle : Chargée d’affaires BTP

Ma recherche

Contrat recherché : Alternance
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2015 — Bac +5 — 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

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

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

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

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

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)

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

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

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

Hauts-de-France

Langues

Anglais (Intermédiaire), Espagnol (Courant), Portugais (Notions)

Compétences

%ï Promotion et vente de produits, de services et prestations en BtoB et BtoC, cycles courts et cycles longs
%ï 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
%ï Elaboration de propositions commerciales (technique et financière)
%ï Conseil, négociation et fidélisation commerciale
%ï Reporting et actualisation de fichiers commerciaux et maîtrise d'outils digitaux et collaboratifs

%Ï Animation d’un écosystème de partenaires, réseaux

Logiciels

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

Permis

Permis B

Loisirs

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

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