

Né en 1980
78560 Le Port Marly
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2106151023

Commercial b to b

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services commerciaux.

Formations

2003 : Bac +5 à Université Paris X sur Nanterre

Diplôme bac+5

Diplôme : Audit et Management des Ressources Humaines AMRH l'Institut Supérieur de Commerce, ISC Paris 17

2002 : Bac +4

Maîtrise Administration Economique et Sociale AES. Option RH

2001 : Bac +3

Licence AES Gestion des entreprises (Comptabilité, Contrôle de Gestion, Analyse Financière)

Expériences professionnelles

02/2009 - à ce jour :

Responsable de Clientèle terrain chez Batiweb Portail Web Pour Les Professionnels De La Construction sur Montigny Le Bretonneux

► Responsable de clientèle terrain B to B WEB (Statut cadre) : dédié à l'activité web: mission développer le chiffre d'affaires de mon secteur géographique. (Nord, Ouest et Paris).

► Solutions DIGITAL: Emailing, newsletters, Référencements web d'installateurs et espaces Display) - (fournisseur de base données)

► Cible fabricant du BTP. Les interlocuteurs : Resp de communication, les gérants et agences de communications. Prospection téléphone / prise de RDV.

► Objectif de 210000€ annuel atteint (Hausse 14% à 240000) CA en moyenne de 18000€/ mois. Panier moyen 6000€ / Panier moyen Grand compte 20000€ - 40 clients à gérer et 547 prospects à développer.

► Référencements des prescripteurs du BTP (Architectes et Bureaux d'études) et installateurs / Entreprises générales BTP- Relation professionnelle au salon dont BATIMAT et NORD BAT

03/2008 - 01/2009 :

Responsable de Clientèle terrain chez Les Annuaires 118000 (annuaire Professionnel Et Particuliers) sur Paris

Responsable de clientèle B to B terrain: Vente de solution de communication et de Référencements annuels sur l'annuaire Internet 118000.fr (8 millions de visites WEB/ mois+ tel) Solutions DIGITAL : Référencements des clients sur l'annuaire et vente de Display)

► Cible PME, commerces et grand compte les interlocuteurs sont Resp de communication et les gérants. secteur (Paris et les Haut de Seine)

► Objectif de 15000€ atteint et dépassé: CA en moyenne de 17000€/ mois.

► Prospection téléphonique 100 appels/ jours et prise de RDV. 10 RDV par semaine.

► J'ai mis en place d'une démarche commerciale à travers l'écoute, l'argumentaire, la relance client, la vente additionnelle, la fidélisation, la négociation et la vente.

05/2005 - 01/2008 :

Commercial terrain B to B chez Cpm Pour American Express Entreprise Spécialisée Dans Les Moyens De Paiement sur Reuil-malmaison

- ▶ Conseil / vente / prospection et gestion d'un portefeuille clients d'indépendants, de chefs d'entreprises et de particuliers. Commercialisation des cartes professionnelles American Express (cartes : PLATINUM / GOLD / GREEN)
- ▶ Vente d'offres additionnelles d'assurances voyages et garantie des Accidents de la Vie.
- ▶ ▶ Objectif atteint: 10 ouvertures de cartes par semaine vendues. 10 RDV fournis/ semaine.
- ▶ Prospection : 163 nouveaux clients au portefeuille en 1 an. Hausse des ventes de 20% (2 ouvertures de cartes en plus par semaines suite à ma prospection personnelle)

07/2004 - 03/2005 :

Commercial en Recrutement chez Federh - Cabinet De Conseil Rh sur Paris

- ▶ Vente /Prospection / Prise de RDV: identification des besoins des entreprises en matière de services RH (Bilan de compétence et Recrutement)
- ▶ Fidélisation et du développement des clients

03/2003 - 06/2004 :

Commerciale Sédentaire chez Ims Dublin

- ▶ Vente directe, Prospection. Proposition d'abonnements de revues spécialisées aux prospects (bureaux d'études et industries)

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

- Gérer et développer un portefeuille clients
- Commercialiser et négocier
- Conseiller et promouvoir

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Activités sportives : natation, et tennis

- ▶ Gravure de monuments (architecture XVII siècle)