Commercial B To B

Né(e) en 1980 · 78560 Le Port Marly · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2106151023

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2003 — Bac +5 — Université Paris X
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
%ºResponsable 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).
%ºSolutions DIGITAL: Emailing, newsletters, Référencements web d'installateurs et espaces Display) - (fournisseur de base données)
%ºCible fabricant du BTP. Les interlocuteurs : Resp de communication, les gérants et agences de communications. Prospection téléphone / prise de RDV.

%ºObjectif 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.
%ºRéférencements 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
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)

%ºCible PME, commerces et grand compte les interlocuteurs sont Resp de communication et les gérants. secteur (Paris et les Haut de Seine)
%ºObjectif de 15000€ atteint et dépassé: CA en moyenne de 17000€/ mois.
%º Prospection téléphonique 100 appels/ jours et prise de RDV. 10 RDV par semaine.
%ºJ'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
%º 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)
%º Vente d'offres additionnelles d'assurances voyages et garantie des Accidents de la Vie.
%º %ºObjectif atteint: 10 ouvertures de cartes par semaine vendues. 10 RDV fournis/ semaine.
%º 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
%º Vente /Prospection / Prise de RDV: identification des besoins des entreprises en matière de services RH (Bilan de compétence et Recrutement)

%ºFidélisation et du développement des clients

03/2003 - 06/2004 — Commerciale Sédentaire

%º Vente directe, Prospection. Proposition d’abonnements de revues spécialisées aux prospects (bureaux d’études et industries)

Langues

Français (Courant)

Compétences

•”~—&W" WB N•velopper un portefeuille clients
•”6öÖÖW&6– Æ—6W" WB î–vö6–W
•”6öç6V–ÆÆW" WB &öÖ÷W`oir

Logiciels

Pack Office

Permis

Permis B

Loisirs

Activités sportives : natation, et tennis
%ºGravure de monuments (architecture XVII siècle)

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