Commercial

78000 Plaisir · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2107141350

Ma recherche

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

Formations

2005 — Bac +3 — DEESMA
Licence en Marketing
2004 — Bac +2 — École de vente Canon/Plus Values Paris
BTS Action Commerciale
2000 — Bac — Lycée Charles de Gaulle
Baccalauréat STT
(Comptabilité - Gestion)

Expériences professionnelles

01/2021 - 03/2021 — Responsable de comptes partenaires BtoB

• Pilotage des relations de partenariat
• Contractualisation des partenaires
• Suivi et reporting des dossiers CEE
• Fidélisation du portefeuille clients

11/2019 - 09/2020 — Responsable de département adjoint

• Gestion et management des ventes du département Informatique
• Accompagnement et développement d'une équipe de 7 personnes
• Pilotage et suivi des indicateurs commerciaux (KPIs)
• Gestion des relations avec les fournisseurs
• Application de la stratégie de l'entreprise

Objectif : 500 KCHF/an - CA réalisé : 800 KCHF soit +60%

10/2018 - 10/2019 — Key Account Manager BtoB

• Développement et fidélisation d'un portefeuille clients BtoB
• Développement du réseau partenaires de la société
• Réalisation des audits clients et du suivi de la relation clients
• Veille technologique et concurrentielle permanente
• Présentation des nouveaux services de la société (web digital, location de matériel, mise en place de solution de POS mobile Lightspeed) aux clients existants et prospects

Objectif : 160 KCHF - CA réalisé : 180 KCHF soit +12,5%

09/2010 - 09/2018 — Business Expert BtoB

• Développement et management du portefeuille clients Grand Comptes
• Management d'une équipe de 10 vendeurs Floor avec fixation des objectifs de ventes, mise en place des actions commerciales et mesure des résultats (coaching, training et mentoring)
• Organisation d'évènements et de networkings pour développer un réseau d'utilisateurs
• Leader de performances sur la création de propriétaires de produits et de services
• Veille technologique et concurrentielle
• Expert sur l'ensemble des produits, logiciels métiers et accessoires Apple
• Analyse hebdomadaire des chiffres du magasin

Objectif : 850 K$ - CA réalisé : 1.2 M$ soit +41% (2017-2018)

05/2008 - 05/2010 — Channel Promoter • Assistant Marketing

• Veille concurrentielle au sein du département Marketing
• Lancement du nouveau site intranet à travers l'analyse de scores et le management de la base de données
• Mise en place des outils de communication interne

• Animateur au Salon International de l’Aéronautique et de l’Espace de Paris Le Bourget

Langues

Espagnol (scolaire)

Compétences

• Gestion et management des ventes
• Accompagnement et développement d’une équipe
• Pilotage et suivi des indicateurs commerciaux (KPIs)
• Gestion des relations avec les fournisseurs
• Application de la stratégie de l’entreprise
• Développement et fidélisation d’un portefeuille clients BtoB
• Veille concurrentielle au sein du département Marketing

Permis

Permis B

Loisirs

Gastronomie
Running (semi-marathon et Trail)
Décoration d’intérieur
Voyages et tourisme culturel

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