Chargé De Développement Commercial

59260 Lille · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2111221511

Ma recherche

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

Formations

2005 — Bac +4
Maitrise d'Assistance Technique du commerce des services et du tourisme, conseiller généraliste PME/PMI
1994 — Bac +2
BTS action commercial

Expériences professionnelles

2016 - 05/2021 — Activité indépendante de conseil, de développement, et d'apporteur d'affaires

2008 - 2016 — Chargé de développement Commercial

- Business développement des prestations de services (Conseil, Assistance, Vérification, Contrôle, Formation, Hygiène Sécurité Environnement Energie)
- Stratégies commerciales, plans d'actions, maitrise des risques humains, financiers et techniques.
- Création, entretien et animation de partenariats locaux et nationaux.
- Management de projets et de missions, identification et accompagnement des compétences, constitution et coordination d'équipes pluridisciplinaires.
- Chiffrages.
- Négociation vente et déploiement de contrats nationaux.
- Création d'évènements, salons, conférences, Veille Marché

2005 - 2008 — Attaché commercial

- Développement des ventes et animation d'un réseau de distributeurs indépendants, franchisés, associés, grandes surfaces spécialisées (CA 300 KE)
- Formations des forces de ventes magasins, mises en place de challenges, gestion budget communication, merchandising, création d'évènements

1999 - 2004 — Délégué commercial

B to B et B to C (ventes privées) .Implantation d'une collection complète Joaillerie Louis Féraud et Joaillerie Christian Bernard. Mise en place des contrats de partenariats secteur France (40 Magasins ciblés, CA 600 KE)
- Développement des ventes et animation du réseau de partenaires revendeurs.
- Création d'événements, formation des forces de ventes, merchandising, gestion du budget communication

1994 - 1999 — Vrp

Reprise et consolidation d'une clientèle de bijoutiers or et fantaisie sur 14 départements suite au départ en retraite d'un représentant (70 clients, 150KE). Prospection négociation vente et développement. Référencement produits auprès de centrales d'achats, de groupements et de CE. Formations. Participation à des salons.
-Vente de ma clientèle en 1999 (120 clients, CA 320 KE)

Langues

Français (courant)

Compétences

Développement commercial
Animateur réseau, Assistance technique

Prospection, négociation, vente.
Développer du profit.
Créer, animer et développer un réseau.
Coordonner des Interventions.
Accompagner. Former.
Analyser. Contrôler.
Faciliter. Conseiller

Permis

Permis B

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