Responsable commerciale / ConseillÈre ClientÈle

92140 CLAMART · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2303060728

Ma recherche

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

Formations

2020 — Bac +5 — ENSMI -Paris
EXÉCUTIVE MBA: Management International de l'Immobilier
2019 — Bac +5 — ENSMI -Paris
MASTER 1 et 2 : Management de la Promotion Immobilière et Urbanisme
2014 — Bac +3 — RISE -Paris
LICENCE EUROPÉENNE : DEESMA Marketing / Communication

Expériences professionnelles

2022 - 2022 — CHARGEE DE MISSION

- Développement de projets et partenariats AFRIQUE CENTRALE et de l'EST
- Mise en relation avec les bailleurs de fonds et recherche de financements
- Organisation d'évènements (colloque, conférence, fund raising, diner-gala, …)

2021 - 2022 — CONSULTANTE IMMOBILLIER -Indépendante

Transactions immobilier résidentiel et commercial

2017 - 2017 — CONSEILLÈRE CLIENTÈLE IMMOBILIER NEUF

-Identifier, analyser et conseiller les clients selon leurs attentes et besoins
-Négocier et gérer les relations avec l'ensemble des interlocuteurs
-Prospecter, développer et suivre le portefeuilles clients B to C par zone géographique (RAA, IDF,..)
Objectifs: 10 contacts qualifiés/ jour

2017 - 2017 — STAGE DE PERFECTIONNEMENT

Remise à niveau Anglais professionnel-Certification BULATS

2017 - 2019 — CONSEILLÈRE CLIENTÈLE VEFA

-Recueillir es exigences et besoins des décideurs et formaliser les procédures
-Contribuer aux projets transverses -Amélioration de la notoriété Entreprise
-Conseiller les clients, Coordonner les interfaces, gérer les réclamations TMA
-Manager les conseillers en leads entrants et sortants
-Mettre à jour et optimiser les CRM / Analyser et suivre les KPIs (indicateurs clés de performance)

2016 - 2016 — COMMERCIALE SÉDENTAIRE

-Commercialiser les produits et services en B to Bet B to C (Avant-vente et vente: de la découverte des besoins au closing (signature électronique)
-Élaborer les stratégies commerciales et gérer les projets commerciaux
-Maîtriser le parcours clients (HSBC Banque, AG2R Mutuelle, Moët Hennessy DIAGEO, ...) / Objectifs: 10 -15 ventesou rdv qualifiés/semaine

2012 - 2012 — COORDINATRICE RELATION-CLIENTS

-Coordonner les interfaces Internes et Externes (clients, Prestataires, etc...)
-Gérer les litiges et réclamations sensibles
-Force de proposition dans l'amélioration de la gestion de la relation client

2012 - 2014 — RESPONSABLE MAGASIN

-Organiser, planifier, piloter et superviser opérationnellement des projets (vente, stock, livraison) / Commercialiser les produits en B to C /Benchmark

2009 - 2010 — COMMERCIALE

-Commercialiser les produits et services Software en mode SaasS

-Mise à jour et optimisation du CRM SALESFORCE
-Développer le plan de communication(média, hors-média, briefs)
-Organiser des évènements commerciaux (matinale, SRH) / Marketing opérationnel
-Prospection, développement et suivi portefeuille client BtoB/ identification, fidélisation, rétention des Clients C-Level (CEO, DRH et OF du CAC 40)

2002 - 2004 — ASSISTANTE DE DIRECTION

-Phoning, emailing/ Coordination services internes et externes/ Reporting
-Gestion des agendas, déplacements, budgets prévisionnels
-Réponses aux consultations, appels à projets et appels d’offres publics

Langues

Français (courant)

Compétences

-Commerciale et Relation client
-Marketing et Communication digitale
-Management de projets
-Administratif, financier, juridique et technique

Logiciels

Pack Office

Permis

Permis B

Loisirs

-Voyages (Tokyo, Dubaï, Vienne, etc)
-Home staging (décoration d’ intérieur)
-Développement personnel (branding)
-Organisation de cérémonies

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