Commercial

Né(e) en 1998 · 31770 Colomiers · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 2303150836

Ma recherche

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

Formations

2019 — Bac +3 — Cergy Paris Université
Licence en gestion

Expériences professionnelles

2022 - à ce jour — Commercial

Développement du chiffres d'affaires de l'entreprise.
Apport de nouvelles idées et création d'opportunités pour faire croître l'entreprise et son activité.
Commercialisation d'offres auprès de particuliers et de professionnels (PME PMI,professions libérales, artisans et commerçants), gestion des dossiers et des contrats.
Identification des besoins clients et de leur budget, présentation d'une offre correspondant à leurs attentes avec un argumentaire commercial pertinent et efficace.
Gestion et développement d'un portefeuille clients BtoB sur le secteur de Toulouse 31,09,81,82,12 vente de solutions digitales avec une approche personnalisée, atteinte à 100% de mes objectifs commerciaux.
Préparation des visites clients pour maximiser la réussite des entretiens, développement d'un argumentaire commercial ciblé et efficace.
Prospection téléphonique et terrain.
Utilisation experte du CRM sage pour les tâches quotidiennes

2019 - 2022 — Chargé de développement commercial

Commercialisation d'offres auprès de particuliers et de professionnels (PME-PMI, professions libérales, artisans et commerçants), gestion des dossiers et des contrats.
Veille concurrentielle effectuée en analysant la performance de mon secteur, afin de développer mon portefeuille de clients en trouvant les arguments adéquats.
Prospection téléphonique à partir de la liste fournie, en me basant sur le script commercial donné, présentation de l'entreprise et des produits, planification des rendez-vous.
Préparation des visites clients pour maximiser la réussite des entretiens, développement d'un argumentaire commercial ciblé et efficace.
Participation aux réunions d'équipe pour échanger sur l'activité commerciale, partage des retours clients (remarques, objections …)
Fidélisation des clients existants et développement d'un portefeuille clients sur le secteur géographique
Rédaction du cahier des charges selon les contraintes client et définition du budget prévisionnel.
Utilisation experte du CRM saleforce pour les tâches quotidiennes

Langues

Français (Courant)

Compétences

Techniques commerciales
Compétences rédactionnelles
Maîtrise de l'outil informatique
Analyse du marché
Relation client
Suivi de la facturation
Service client

Gestion de territoire
prospection
Flexibilité
Techniques de vente

Permis

Permis B

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