# IngÉnieur Commercial

92110 Clichy · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2307261249

## Ma recherche

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

## Formations

2003 — Bac Pro — Lycée Camille Groult
Bac Pro Services
2001 — BEP — Lycée Paul Bert
BEP et CAP Vente

## Expériences professionnelles

2022 - 2023 — Senior Sales Account Executive

Au sein d'une agence Brand Content - De la prospection au closing - Conseillé médiatique auprès de grands comptes - Objectif de 4 rdv/jour

2021 - 2022 — Business Developer

Au sein d'un acteur indépendant qui travaille avec différents grands acteurs des hautes technologies. - Prospection auprès de grands comptes afin d'organiser une démonstration avec un commercial spécialiste pour une souscription des solutions de Cybersécurité ou de téléphonie IP. - Fichiers qualifiés fournis. - Objectif minimum de 8 entretiens aboutis et 2 rendez-vous/jour

2018 - 2020 — Account Manager B2C

Depuis le siège - Contactez les prospects qualifiés(B2C) suite à des campagnes marketing. - Conseillez et accompagner les prospects vers un projet adapté à leurs besoins. - Garantir la satisfaction des clients et gérer le suivit via le CRM(Salesforces). - Objectif minimum de 6 devis/jour.

2017 - 2018 — Business Developer B2B

- Développement commercial en ciblant les indépendants, petites et moyennes entreprises au Royaume-Uni et en Irlande
- Générer de nouveaux leads via les réseaux sociaux et annuaire, ainsi que réactiver ceux existants déjà dans le CRM
- Utilisation des techniques de vente pour susciter de l'intérêt pour le logiciel Mindbody et organiser une démonstration avec un spécialiste
- Objectifs de 95 appels et 5 nouveaux leads/jour, 20 démonstrations

2015 - 2016 — Account Manager B2B

- Représentant des compagnies d'électricités et de gaz (GDF, Total et Engie, ENI) auprès d'un courtier
- Prospection téléphonique auprès d'entreprises françaises de toutes tailles, pour les sensibiliser les économies d'énergies
- Gestion des barrages secrétaires afin d'obtenir un responsable et un exemplaire de facture d'énergie pour effectuer un comparatif, puis proposer une offre avantageuse avec l'un de nos partenaires
- Objectif de 4 ventes/mois ou d'un CA de +10k

2014 - 2015 — Sales Executive B2C

- Prospection auprès de particulier ayant effectuer un achat sur un site e-commerce afin de proposer une assurance
- Gestion de l'ensemble du processus de vente (en one shot) avec la réception des paiements par carte de crédit
- Objectif de 2 ventes minimum/jour

2004 - 2013 — Vente en prêt à porter, réceptionniste

## Langues

Français (courant)

## Compétences

Prospections qualifiés
Gestion de grands comptes
Techniques commerciales
Connaissances du Digital
Fort de propositions
Closer

## Logiciels

Pack Office

## Permis

Permis B

## Loisirs

- Pâtisserie, Chaines Youtube dédiées aux Marketing Digital et au Développement personnel
- Cross training, Arts Martiaux

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