Manager Commercial

Né(e) en 2000 · 73400 Ugine · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 2308111201

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Auvergne-Rhône-Alpes
Mobilité : pas de mobilité
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2020 — Bac +2 — Ruffel
BTS: NDRC
2018 — Bac +2 — Jean Mermoz
Bac pro: vente

Expériences professionnelles

06/2022 - à ce jour — Chef de secteur
Animation de réunions avec les équipes régionales, remontée des informations concernant les clients et les concurrents, relais de la démarche merchandising de l'entreprise.
•
Analyse des indicateurs de performance, recherche d'opportunités d'amélioration, réalisation d'objectifs quantitatifs et qualitatifs.
• Prise en charge du suivi des ventes, rédaction de rapports de suivi
2021 - 2021 — Commercial
dépositaire de presse
• Reporting terrain / Gestion du fichier clients
• Mise en place des opérations commercial
• Développement hors presse
Suivi de la satisfaction client, enquête sur les nouveaux besoins, établissement d'offres adaptées.
•
Préparation des visites clients pour maximiser la réussite des entretiens, développement d'un argumentaire commercial ciblé et efficace.
•
Gestion des dossiers clients, rassemblement et vérification des documents transmis, mise à jour des données
2021 - 2021 — Commercial
Chez garantie privée
• Formation des vendeurs, Proposition des offres commercial au client
• Remonter des informations terrain
Suivi de la satisfaction client, enquête sur les nouveaux besoins, établissement d'offres adaptées.
•
Participation aux réunions d'équipe pour échanger sur l'activité commerciale, partage des retours clients (remarques, objections …).
•
Définition précise des tâches à effectuer dans le respect des délais et des attentes.
•
Hiérarchisation des tâches afin de limiter les urgences et atteindre mes objectifs en temps et en heure
2020 - 2021 — Manager commercial
Management • et Formation

Rapports auprès de la direction après les visites clients, point sur les échanges et l'avancement des affaires, remontée des objections.
•
Reporting d'activité réguliers auprès de la direction, communication des résultats commerciaux, point sur les dossiers en cours, remontée des retours clients, suivi du personnel de vente.
•
Gestion des affaires en autonomie : prospection client, établissement et négociation des propositions commerciales, signature des contrats, paiement des acomptes.
•
Réalisation de tournées commerciales sur le secteur du 38 et du 73, avec 30 rendez-vous commerciaux par semaine, signature de 100 contrats par mois

Langues

Anglais (Intermédiaire), Français (Courant)

Compétences

Prospection
• Gestion administrative
• Gestion comptable
• Veille concurrentielle
• Suivi client
• Gestion de planning
• Analyse du marché
• Rédaction de contrats
• Assurance qualité
• Techniques de négociation
• Réponse aux appels d'offre
• Aptitude à la communication
• Capacités d'adaptation

Permis

Permis B

Loisirs

Sport, Film, musique

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