Responsable Développement Commercial

92270 Bois-Colombes · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2309120845

Ma recherche

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

Formations

2018 — Bac +5 — ICD Business School
Master Management et Marketing de la Relation Client
2016 — Bac +3 — Sup de vente Essym
Licence Responsable Développement Commercial
2014 — Bac +2
BTS Management des unités commerciales Sup de vente

Expériences professionnelles

01/2023 - à ce jour — Responsable Commercial Grands Compte

Développer et vendre les offres CEE et du BE auprès des acteurs du résidentiel, du tertiaire et de l'industrie
Assurer la pérennité de la relation client de bout en bout, de l'identification du gisement énergétique au financement des travaux de rénovation énergétique
Coordonner les différents acteurs et partenaires pour faire avancer les projets phase par phase

09/2021 - 2021 — Responsable Développement Commercial

Assurer l’animation et le développement, la satisfaction d’un portefeuille clients clés : Syndics, Bailleurs, Promoteurs.
Superviser et coordonner les équipes projets : Architecte, Ingénieur, Fluide, Thermicien, Économiste.
Conseiller, proposer et restituer les différentes missions auprès des différents maitres d’ouvrage privés ou public avec la participation d’experts techniques. Gérer les calendriers des projets, date de restitution, date d’AG

2018 - 2021 — Directeur de l'action commerciale

Piloter l’activité commerciale de 14 établissements de courrier et colis (77, 93)
Manager et coordonner 28 établissements sur le secteur Île-de-France Est (CA de 15M€)
Accompagner et former les équipes terrain : 50 commerciaux/apprentis en binôme

2016 - 2018 — Responsable d'agence

Garantir l'activité commerciale du point de vente (CA de 350 K€/an)
Gérer la relation client : relance, prospection et suivi commercial
Assurer la gestion administrative et comptable : contrats, factures, paiements
Planifier les livraisons et les récupérations de matériels sur les chantiers

2015 - 2016 — Conseiller Technique

Gérer le département carrelage (CA de 750 K€/an)
Assurer l’accueil, la vente et la gestion de la relation client
Superviser l’organisation générale des rayons, les stocks et les inventaires

Langues

Français (courant)

Logiciels

Pack Office, Sales Force

Permis

Permis B

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