Responsable Grand Compte / Chargé D’affaires / Attaché Commercial / Conseiller Commercial

95160 Montmorency · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 2310031311

Ma recherche

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

Formations

2004 — Formation
Formation professionnelle
Négociations - Méthodes de ventes
2002 — Bac +2
BTS Action Commerciale
2000 — Bac +2 — Université de Rennes II
DEUG des Sciences et Techniques des Activités Physiques et Sportives
1999 — Bac +2 — Lycée Charles De Gaulle
Baccalauréat des Sciences des Techniques Tertiaires
Option Actions Commerciales

Expériences professionnelles

10/2008 - 2008 — Responsable grand compte
Prospection commerciale, suivi et fidélisation d’une clientèle
Gestion d’un portefeuille client
Création de mémoires techniques suivi de chantiers
09/2007 - 2007 — Attaché commercial
Prospection et gestion d’un portefeuille clients sur secteur Parisien (75 + 92)
™Développement du chiffre d’affaires sur le secteur
™Mise en place d’une politique commerciale unique pour la région parisienne
09/2006 - 2006 — Responsable Univers
Mise en place de la politique commerciale de l'univers
™Gestion des flux internes
™Recrutement d'une équipe de 6 personnes
™Responsable Gestion du personnel sur l'univers / Création de contrats, de plannings
™Développement de l'univers à travers de l'évènementiel
™Gestion d'un compte d'exploitation
01/2005 - 2005 — Chargé d’affaires
Prospection sur secteur grand Ouest (Bretagne, Normandie, Région Parisienne, Nord)
™Prise de rendez vous, suivi de des affaires en cours. Création d’un portefeuille d’affaires
™Mise en place de la politique commerciale sur le secteur prospecté
Estimations - Devis - Fidélisation
Mise en place de partenariat avec distributeurs et installateurs électriques pour la revente et l’installation du produit Spartime
06/2003 - 2003 — Attaché commercial
Vente de séjours en villages vacances (cible professionnels du Tourisme, T.O, collectivités)
™Prospections- estimations - devis - conventions nationales - assurances
Prise de rendez-vous et suivi des dossiers clients
™Relance terrain & téléphonique
Participation aux salons professionnels (MIT International, Carrefours des CE)
10/2002 - 2002 — Attaché commercial

Vente de véhicules neufs & occasions
™Estimations - devis - plans de financement - assurances - reprises
Prospection sans rendez vous auprès de particuliers
™Relance terrain & téléphonique

2000 - 2002 — Conseiller commercial

Gestion et suivi d’un portefeuille clients
Cibles : Comités d’entreprise, associations, mairies’
Salons professionnels - Relance clientèle - Prospection & Télévente
’ Chargé des Eductours : Logistique et mise en place

Langues

Français (courant)

Logiciels

Pack Office

Permis

Permis B

Loisirs

Pratique du handball depuis l’âge de 6 ans
BEES 1er degré (Brevet d’État d’Éducateur Sportif)
™Musique, cinéma, voyage, passionné de sport

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