ChargÉ D'affaires

13010 Marseille · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2310130745

Ma recherche

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

Formations

2017 — Bac +3 — IUT Aix en Provence
Licence Action Commerciale interentreprises
2015 — Bac +2 — Lycée Maurice Genevoix
BTS : Négociation Relation Client
2013 — Bac +2 — Lycée Maurice Genevoix
Bac Pro Vente

Expériences professionnelles

01/2023 - à ce jour — Chargé d’affaires BtoB

- Vente de l’ensemble de la gamme HILTI auprès des chefs de chantier / conducteur de travaux / acheteurs / dirigeants.
- Réalisation d’audit des clients sur leurs chantier / comptabilité / process avec objectif obtention 100 % de parts de marché
- Préconisations techniques et démonstration sur chantier
- Mise en place de sessions de formation avec les opérateurs des clients.
- Suivi de la bonne exécution du contrat de location et réalisation des prestations de service (SAV, 1/4 heure sécurité)
- Traitement des litiges / recouvrement des impayés
- Secteur 4 visites/ jour et reporting quotidien

2021 - 2022 — Chef de secteur

- Gestion du secteur du Gard
- Prospection, Négociation et Vente cycle court
- Développement de nouvelles agences / portefeuille client
- Traitement des litiges / recouvrement des impayés
- Secteur 8 visites/ jour et reporting quotidien

2020 - 2020 — Co-Gérant (Actionnaire égalitaire)

2020 - 2021 — Commercial BtoB

- Prospection et développement du réseau professionnel
- Négociation et Vente cycle court
- Prospection téléphonique et terrain PME, Artisans, Indépendants…
- Reporting quotidien
- Secteur 13/34/83/84/06

2018 - 2020 — Chargé d’affaires BtoB

- Prospection terrain et fidélisation client
- Recherche et mise en place des financements et suivi des livraisons
- Traitement des litiges / recouvrement des impayés
- Secteur 10 visites/ jour et reporting quotidien
- Carrossage technique sur les véhicules (grands volumes, benne)

2016 - 2017 — Responsable Commercial

Langues

Français (courant)

Compétences

- Maitrise vente cycle court et long
- Adaptabilité relationnelle et technique
- Prospection commerciale terrain et téléphonique (BtoB/BtoC)
- Maitrise de l’attention du public pour les formations et prise de parole en public

Logiciels

Pack Office, Crm, 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.