Manager Commercial

Né(e) en 1999 · 13011 Marseille · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 2312071205

Ma recherche

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

Formations

2023 — Bac +5 — ESG BUSINESS SCHOOL
Master Manager Marketing et Développement Commercial en alternance
2020 — Bac +3 — IFC
Bachelor Responsable Développement Marketing et Vente en alternance - Bac + 3
2019 — Bac +2 — Lycée St. Vincent de Paul
BTS Technico-commercial - Bac + 2

Expériences professionnelles

2022 - 2023 — Manager commercial en alternance - Secteur fruits et légumes
Coordination et management des activités de 12 collaborateurs
Supervise le pilotage du stock, des approvisionnements et des commandes
Responsable du rayon bio (approvisionnement, commandes, rdv fournisseurs, analyse des ventes, merchandising)
Analyse et pilotage des indicateurs commerciaux
Animation de réunions et de formations interne d'entreprise sur la sécurité alimentaire (+ de 70 collaborateurs formés)
2021 - 2022 — Adjoint de direction service commercial en alternance
Réseau de 23 succursales et 46 franchises de salles de sport
Négociation financière devis et contrat B to B
Études de marché et élaboration de stratégies d'entreprise
Prospection téléphonique et reconquête client
Gestion des besoins des 23 succursales (maintenance / travaux / achats)
Gestion des ventes
2020 - 2021 — Commercial B to B
Prospection téléphonique et physique
Conseil client B to B
Négociation et proposition d'offres commerciales
Social Selling (Linkedin)
2019 - 2020 — Conseiller clientèle digital secteur service client
Gestion des litiges entre clients et vendeurs partenaires
Appliquer le droit commercial de la vente de type marketplace
Traitements des réclamations clients

Langues

Français (Courant)

Compétences

Élaborer des stratégies d'entreprises
Management d'une équipe de 12 collaborateurs
Pilotage des activités commerciales
Gestion et animation de réunions

Gestion et animation de formations
Gestion des stocks et des ventes
Gestion des conflits
Création et suivi d’un projet commercial et marketing
Négociation technique, commerciale et financière

Atouts

Leadership
Ambitieux
Organisé
Esprit d'équipe
Sens de l'écoute
Persévérant

Permis

Permis B

Loisirs

Fitness, Football, Tennis
Voyages

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