Business Developer / Sales Manager

91170 VIRY-CHATILLON · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 2312181554

Ma recherche

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

Formations

2019 — Formation — ISC Paris
École de commerce
2018 — Bac — Lycée Leonard de Vinci
Baccalauréat Économique et Social (parcours anglais renforcé)
2016 — Certificat — Lycée polyvalent Gaspard Monge
Cambridge certificate

Expériences professionnelles

12/2022 - 05/2023 — Project Manager

Identifier les besoins du client, s'entourer de compétences transverses en interne et en externe afin de répondre à ses besoins (compétences techniques sur le mobilier de bureau), gérer les projets, mesurer la performance grâce au logiciel Odoo et s'assurer de l'atteinte des objectifs de ces derniers. Coordonner les travaux attendus, communiquer avec le client lors de toute la phase projet via des réunions hebdomadaires visant à communiquer sur l'avancement du planning, des points à valider, la gestion administrative et financière, reporting hebdomadaire

08/2021 - 09/2022 — Business developer / Sales Manager

Gestion portefeuille client et contractuelle, qualifier les prospects inbound/outbound, identifier les besoins d'affaires et les objectifs des clients potentiels. Assurer le suivi des opportunités potentielles jusqu'au closing. Participer à la définition de la stratégie de prospection et au plan d'action, prospection téléphonique, mailing, LinkedIn, terrain. Participer au développement et à la construction de nouvelles offres, participer aux réunions stratégiques. Représenter Avekapeti lors des réunions clients. Développement et maintien d'un relationnel de confiance avec la clientèle. Centralisation et contrôle des échanges entre les clients et les parties prenantes internes. Prise en charge de la validation des décisions et des contrats par les décideurs internes. Prise en charge de la formation et du management de l'équipe (fixation des objectifs de mon équipe, briefs réguliers). Reporting commercial.

08/2021 - 09/2022 — Senior Sales Associate

Représenter la marque en tant qu'ambassadeur. Assurer une expérience client unique, implémenter les standards visuels en boutique, coopérer activement à la préparation et à l'exécution des inventaires. Atteindre des objectifs quantitatifs mais aussi qualitatif, faire des montées de gammes. Connaissance produit et gestion des stocks et réassort, gestion clientèle, reporting

09/2020 - 08/2021 — Sales Associate / formateur

Représenter la marque en tant qu'ambassadeur. Garantir le développement du chiffre d'affaires sur le point de vente, atteindre des objectifs quantitatifs mais aussi qualitatif, faire des montées de gammes. Avoir une très bonne connaissance des indicateurs de performance des différents téléviseurs Sony. Bien connaitre son stock pour pouvoir être force de proposition, gestion clientèle, merchandising visuel, encaissement, reporting, former les nouveaux ambassadeurs

09/2019 - 02/2020 — Business developer

organiser la prospection téléphonique et mailing, élaborer les propositions commerciales en lien avec la direction et négocier les contrats jusqu'à la signature. Animer le portefeuille de clients actifs et assurer le cross selling vers les autres offres portées par l'entreprise. Animer la relation partenariale en coordonnant fonctionnellement l'exécution des contrats par la Direction des opérations CEE et produire le reporting commerciale

Langues

Espagnol (moyen)

Compétences

Business developer / Sales Manager

Logiciels

Salesforce, Pack Office, Hubspot

Permis

Permis B

Loisirs

Investissements - Photographie - Musculation

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