Experte En Stratégie De Communication, Marketing, Relation Clientèle Et Négociation

Né(e) en 1991 · 59510 HEM · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2312270421

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Hauts-de-France
Mobilité : pas de mobilité
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2015 — Bac +5 — EFFICOM
Master Management Marketing et communication
2012 — Bac +3 — EFFICOM
Licence chargé(e) de projet Marketing et communication
2011 — Bac +2 — EFFICOM
BTS Communication des entreprises

Expériences professionnelles

03/2015 - à ce jour — Experte en communication digitale spécialisée
Gérer et développer un portefeuille clients
• Ciblage des besoins
• Concevoir et proposer des offres complètes et innovantes
• Prospecter et ouvrir de nouveaux comptes en accord avec la politique commerciale de l'entreprise / identifier les interlocuteurs clés
• Assurer le pilotage des projets en étroite collaboration avec l'ensemble des équipes supports et suivre leur conduite à bonne fin
• Suivre les clients stratégiques et être à l'affut de nouvelles opportunités
• Piloter son portefeuille en maintenant à jour la base de données commerciales de prévisions d'achats et de suivi des prospects
• Veille de marché et analyse des opportunités commerciales du secteur

09/2014 - 02/2015 — Chef de secteur publicité et marketing
• Gestion d'un portefeuille clients existant
• Prospection et conquête de nouveaux clients
• Conseil et déploiement de solutions stratégiques de communication : print, web, vidéo et évènementielles auprès de professionnels
• Développement du Chiffre d'affaire
• Négociation et signature de contrats
• Suivi et fidélisation de la relation clients et prospects

2011 - 2014 — Responsable développement commercial et marketing
Développement commercial des produits du groupe La Voix
• Développement du CA de la vente du quotidien lors d'évènements importants
• Elaboration de la stratégie commerciale de la vente en nombre
• Lancement opérations promotionnelles et suivi indicateurs de performances
• Animation et accompagnement des forces commerciales sur le terrain
• Etudes de rentabilité et développement de la fidélisation BtoB

Langues

Anglais (Courant), Italien (Courant)

Compétences

Maîtrise de nombreuses techniques de vente et de négociation
• Compréhension rapide des aspects techniques d’un produit
• Maîtrise des CRM
• Large connaissance des territoires géographiques des hauts de France
• Pratique courante des réseaux sociaux modernes

Atouts

Détermination et persévérance
• Professionnalisme, sens du travail bien fait
• Sens des responsabilités et des engagements
• Rigueur et organisation
• Optimisme et enthousiame

Permis

Permis B

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