ChargÉ De Relation Commerciale B To B

Né(e) en 1991 · 91600 Savigny-Sur-Orge · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2312271142

Ma recherche

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

Formations

2011 — Bac +3 — Ecole de commerce ISEE
Licence Affaires internationales - Développement des fondamentaux du commerce international, droit des affaires, géopolitique
2010 — Bac +2 — Lycée Parc de Vilgénis
BTS Technico-commercial - Apprentissage de la base commerciale, management, comptabilité en complément de cours technique
2008 — Bac +2 — Lycée Edmond Michelet
BAC STI génie électronique - Développement de compétences des sciences technique de l’ingénieur

Expériences professionnelles

2019 - à ce jour — Chargé de relation commercial BtoB
Gestion de projets BtoB (50 projets en 2022).
Prospection commerciale, recherche de partenaires et fournisseurs enEupore et Asie, organisation et participiation aux salons professionnels.
Négociation tarifaire -
réponse appels d'offre, reporting d'activité.
Clients principaux : Orange, Malware, INDIGO, Splash, collectivités locales...
Benchmarking de La Borne Multimédia (Beyond compare, tableaux deperformances, stratégie commerciale,..).
Création et développement de l’entité "Borne Connect" (site internet,benchmarking fournisseurs, partenariats,...).
Création de contenus digitaux (marketing, refonte et MAJ des sites internet(WP), SEA, fiches produits, contenus Photoshop).
Gestion des campagnes SEO Google Adds
2015 - 2019 — International Vip Customer Service Agent
Suivi des clients VIP et proposition d'offres personnalisées afin demaximiser la satisfaction et la fidélité (+ de 100 contacts/jour).
Travailler en étroite collaboration avec d'autres départements tels que leservice sécurité des joueurs, service paiement, jeu responsable et addiction,communication interne en anglais.
Création et diffusion de newsletters quotidiennes en interne.
Partager les connaissances, contribuer aux projets d'équipe et identifier les pratiques innovantes qui améliorent les activités de support client
2011 - 2013 — Assistant Commercial
Traitement des commandes et des demandes clients entrantes (+80contacts/jour appels/emails).
Prospection commerciale.
Proposition d’offres commerciales avec objectifs.
Feedback quotidien interservices.
Gestion du SAV.
Facturation et relances comptable clients avec objectif mensuel

Langues

Anglais (Bilingue)

Compétences

Relation client
Office / Adobe / WP / Google Ads
Team Working
Digital
Benchmarking

Permis

Permis B

Loisirs

Voyages :
Australie de 2013 à 2014 (Road trip d'un an autour du pays),Malte (+ de 3 ans) Thaïlande, Malaysie, Chine, Maroc, Italie, Espagne,Turquie...
Sports : Tennis,
Nature : Pêche en mer et en rivière, randonnée, urbex

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