Key Account Manager / Sales Manager

94080 Vincennes · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2401101620

Ma recherche

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

Formations

2007 — Bac +5 — ECOLE DE COMMERCE DE PARIS XI
Master en affaires et commerce internationaux
2005 — Bac +3 — UNIVERSITÉ DE PARIS XII VAL DEMARNE
Licence en administration et gestion des entreprises

Expériences professionnelles

2020 - 2023 — Sales Manager et Partenariats

Lancement de la phase commerciale d'Epermall, une nouvelle plateforme de commerceélectronique B2B pour les produits alimentaires et les boissons, conçue pour mettre enrelation les marques internationales avec les importateurs, les distributeurs et lesdétaillants chinois. Gestion d'une équipe de deux personnes et du site web de l'entreprise.
· Acquisition de clients représentant une valeur d'importation de 1,4 million de dollars en2021 : définition et mise en oeuvre d'une stratégie de vente assortie d'objectifscommerciaux pour la première année.
· Développement du chiffre d'affaires grâce à des partenariats clés avec des agencescommerciales gouvernementales, des associations de l'industrie alimentaire et deschambres de commerce.
· Participation à des salons professionnels pour cibler les exportateurs et générer desprospects.
- Acquisition de 20 exportateurs pour une valeur de 575K USD en présentant deswebinaires sponsorisés sur l'importation et l'exportation, et en participant à desévénements de mise en relation B2B.
· Fidélisation des clients en optimisant l'expérience utilisateur pour la plateforme Epermallen partenariat avec les équipes produit et technologie.
· Veille concurrentielle, développement et optimisation des supports marketing

2016 - 2020 — Export Manager

Recherche et analyse de nouveaux clients sur des marchés stratégiques (Afrique del'Ouest, Europe), notamment des distributeurs, des grossistes, des détaillants et dessupermarchés. Identification de fournisseurs potentiels en Europe pourl'approvisionnement en viande/poisson surgelés.
· Gain de plus de 300K USD par an en exportant 2 à 3 conteneurs de l'Europe versl'Afrique de l'Ouest chaque mois

2011 - 2015 — Key Account Manager

Définition et mise en oeuvre d'une stratégie de vente pour les 100 premiers comptes enFrance en établissant des partenariats stratégiques avec les employeurs, les sites d'emploiet les agences de recrutement/médias.
Création de Business Plan mettant en évidence les opportunités commerciales etdéfinition des stratégies de produits, de prix et de vente sur la base d'études de marché.Management d'une personne.
· Obtention de 250K USD de nouveaux contrats dès la première année grâce aux ventespionnières d'Indeed.fr en France.
· Développement et gestion d'un portefeuille de clients de référence pour asseoir laréputation d'Indeed, notamment L'Oréal, Accor, Adecco et Monster.
· Acquisition de 30 grands comptes (1 seul grand compte existant à mon arrivée), générantun chiffre d'affaires de plus d'un million de dollars en 4 ans.
· Maintien d'un chiffre d'affaires annuel de 900K USD auprès des sites d'emploi (Monster,CareerBuilder …) grâce à des réunions avec des agences pour l'emploi afin de clarifier lastratégie de l'entreprise et son positionnement sur le marché.
· Promotion des services en organisant des présentations en direct à des groupes de clients, des webinaires et des démonstrations de produits.

2009 - 2010 — Responsable Evénementiel et Relations Clients

Direction de 40 événements annuels à l'intention des entreprises et des restaurants, ycompris la gestion de la logistique, du personnel, des fournisseurs et des communications.
· Augmentation des ventes de 15 % grâce aux contacts générés lors d'événements sponsorisés par Nespresso.
· Coordination du lancement réussi de la nouvelle machine à café Citiz chez Sur la Table.

2007 - 2009 — Senior Account Executive

Gestion des ventes pour la collection Floriane, développement de nouveaux partenariatsde distribution tout en respectant les standards de la marque.
· Augmentation du chiffre d'affaires de 15 % par an, en atteignant les objectifs de rentabilité.
· Maintien de la stabilité des prix en visitant les grands magasins et les magasins spécialisés de Brooklyn

Langues

Chinois (moyen)

Compétences

Développement commercial | Gestion de comptes | Ventes | Relation clients | Planification stratégique | Analyse de marché | Développement de la stratégie de vente | Lancement de produits | Process marketing | Gestion d'événements |

Logiciels

Pack Office

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