

Miranda Y. - Née en Mars 1992

7 ans d'expérience

Réf : 2402261222

Account executive

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans l'Administration et juridique.

Formations

2015 : Bac +3 à Communication University of China sur Nanjing, Chine

Bachelor's degree, Majeure en Journalisme et Langue Portugaise

Diplômée exceptionnelle

2012 : Bac +3 à University of Macau, Chine

26ème Programme d'Échange Culturel et Linguistique Portugais

Expériences professionnelles

01/2023 - 08/2023 :

Account Executive Grands Comptes chez Novelis/it Consulting And Services

Assurer le développement commercial aux États-Unis et au Canada.

Élaborer et mettre en oeuvre des stratégies exhaustives de vente sortante (appels à froid et campagnes par e-mail) pour cibler de manière proactive et engager des clients potentiels.

Concevoir et affiner les tactiques de prospection.

Effectuer des démonstrations de produit et superviser l'ensemble du cycle de vente.

Consacrer des efforts considérables pour atteindre et dépasser les objectifs.

Contribuer à la mise en place de l'organisation commerciale

10/2021 - 06/2022 :

Account Executive chez Datahawk/e-commerce Saas, Bigdata

Identifier et qualifier les prospects, développer le pipeline aux États-Unis, en Europe et en Asie.

Générer et entretenir des opportunités de vente qualifiées (PME et entreprises).

Mettre en place et exécuter des campagnes sortantes.

Mener des appels de démonstration, présenter les produits aux prospects et aux clients.

Gérer l'intégralité du cycle de vente, de la prospection à la conclusion, assurer une transition adéquate vers l'équipe de service client.

Optimiser le potentiel de revenus, collaborer avec les équipes CS, Marketing et Data pour maximiser les ventes et la satisfaction client.

Surveiller la progression du MRR/ARR, garantir l'exactitude des données dans Salesforce.

S'engager dans les stratégies de croissance commerciale, les ajustements de produit, les supports marketing, etc

04/2018 - 06/2020 :

International Sales Manager chez Suntech Power - Fabrication De Semi-conducteurs

Acquérir de nouveaux clients/opportunités sur les marchés européens et canadiens.

Accompagner les clients de la prospection à la conclusion, sécuriser les contrats et atteindre les objectifs de performance. J'ai réalisé 8 millions de dollars de ventes.

Travailler en transversal avec les équipes internes pour garantir une excellente mise en oeuvre des solutions.

Coordonner toutes les ressources pour offrir un service de qualité aux clients.
Établir des relations avec les clients et les partenaires, construire des relations commerciales à long terme.
Représenter l'entreprise lors d'expositions internationales à Los Angeles, Munich et Shanghai.

07/2016 - 04/2018 :

Sales Development Representative chez Znshine Solar - Fabrication De Semi-conducteurs

Développer et acquérir de nouveaux leads sur les marchés du Brésil et du Moyen-Orient (ventes sortantes), rendre compte au VP Sales.

Mettre en oeuvre la stratégie de développement et suivre sa progression.

Établir des relations commerciales avec des distributeurs, des installateurs, des EPC et des clients finaux.

Suivre le développement du projet solaire-minier au Brésil, rendre compte de la progression associée.

Promouvoir l'offre de l'entreprise, participer aux salons professionnels de São Paulo et d'Abou Dabi

03/2015 - 03/2016 :

Project coordinator - Stage chez Yr Group, Mining & Energy

Travailler sur le renouvellement des licences de projet minier au Brésil pendant 4 mois.

Communiquer et coordonner les cas de litiges fonciers avec toutes les parties prenantes

2014 - 2014 :

Assistante du Comité National Olympique chez Jeux Olympiques De La Jeunesse D'Été De Nanjing sur Nanjing, Chine

Langues

Portugais (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, Sales Force