

Né en 1998
75010 Paris
0 à 1 an d'expérience
Réf : 2403090829

Responsable commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services commerciaux.

Formations

2017 : Bac +2 à GRETA METEHOR sur Paris
BAC + 2 TITRE PROFESSIONNEL

2016 : Bac +2 à LYCEE GEOFFROY SAINT HILAIRE
BACCALAUREAT

Expériences professionnelles

07/2023 à ce jour :

RESPONSABLE COMMERCIAL chez Groupe Imodirect

Management de l'équipe Sales :

Animer, motiver et impulser une dynamique et un engagement fort au sein des équipes, dans un climat de confiance, de bienveillance et de cohésion.

Suivre la progression individuelle des managers des différentes équipes : les coacher et faire monter en compétence aussi bien managériale que technique.

Veiller à la bonne gestion RH des équipes en lien avec la responsable des ressources humaines.

Structurer les bonnes pratiques et mutualiser le partage d'informations au sein de l'équipe.

Assurer la performance des équipes commerciales :

Définir des KPIs et être garant de l'atteinte des objectifs fixés à l'équipe : être proactif et mettre en place les plans d'actions nécessaires à leurs atteintes.

Travailler main dans la main avec les autres pôles pour améliorer l'apports de leads et la satisfaction client

10/2019 - 07/2023 :

RESPONSABLE COMMERCIAL chez Groupe Imodirect (agence Blue / Locat'me)

Gérer et prioriser les prospects

Accompagner le prospect de la découverte de notre offre à la signature électronique du contrat

Faire fructifier votre portefeuille client (env. 600 clients)

Prospection commerciale B2B & B2C

Transformation des leads

Management des nouveaux arrivants

Modération des offres de location

Promotion des offres de services de Blue

Assistance aux utilisateurs du site, propriétaires et locataires

Collaboration de proximité avec le négociateur immobilier

Prise en charge des candidatures et appels des locataires

Suivi de la facturation et de la satisfaction client.

09/2018 - 09/2019 :

RESPONSABLE COMMERCIAL chez Kompass International

Gestion et développement d'un portefeuille de clients professionnels.

Technique commerciale mettant en avant le One Shot

Accroître la visibilité des entreprises via une offre publicitaire sur l'ensemble de ses supports multimédia et notamment sur son site Internet (6,5 millions, de visiteurs par mois au niveau mondial)

Optimiser la prospection des entreprises

Mettre en relation les acheteurs et fournisseurs du monde entier grâce à son service Contact+, une plateforme permettant à tout utilisateur d'envoyer

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, Hubspot, Slack, Sales Force, Ciel

Permis

Permis B