Responsable Commercial

75010 Paris · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2403090829

Ma recherche

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

Formations

2017 — Bac +2 — GRETA METEHOR
BAC + 2 TITRE PROFESSIONNEL
2016 — Bac +2 — LYCEE GEOFFROY SAINT HILAIRE
BACCALAUREAT

Expériences professionnelles

07/2023 - à ce jour — RESPONSABLE COMMERCIAL

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

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

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 (6,5millions, 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 (courant)

Logiciels

Pack Office, Hubspot, Slack, Sales Force, Ciel

Permis

Permis B

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