ChargÉ De DÉveloppement Commercial

69330 JONAGE · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 2403261203

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Rhone Alpes
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2021 — Bac — Lycée La Pléiade
BACCALAURÉAT GÉNÉRAL

Expériences professionnelles

12/2022 - 12/2023 — CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT ET PARTENARIATS (Apprentissage)

Prospection commerciale physique et téléphonique en B to B auprès d’entreprises diverses et de clubs sportifs dans le secteur du Rhône et à l'échelle nationale.
Organisation et gestion du plan d’actions commerciales, des stratégies de prospection et des objectifs donnés.
Développement commercial et optimisation du marketing digital au service des clubs sportifs et des entreprises locales : Partenariats, référencement.
Gestion et traitement de la relation client : CRM, Mailings, appels entrants/demandes, mise en place de l’application au sein de l’entreprise ou club, suivi clients.
Stage de 3 mois au sein du Comité du Rhône - Métropole Lyon Handball:
Développement de l’application auprès des clubs et actions de communication diverses

09/2022 - 11/2022 — TECHNICO-COMMERCIAL (Apprentissage)

Prospection commerciale et développement de la clientèle cible B toB : Hôpitaux, écoles, plombiers, mairies.
Qualification de prospects et gestion suivi clients : CRM, Mailings, appels entrants et suivi clients.
Déplacements professionnels sur la région Rhône-Alpes avec le commercial.
Participation à l'élaboration d'offres techniques et commerciales, réalisation de devis
Gestion d’un portefeuille clients existant et fidélisation.
Présence en salon : Bailleurs sociaux L'expo 2022

09/2021 - 01/2022 — AGENT COMMERCIAL EN IMMOBILIER (Apprentissage)

Prospection physique et téléphonique B to C.
Travail en équipe au quotidien avec 5 agents pour la stratégie de vente et de location des différents biens.
Gestions des biens et commercialisation :
Visites, estimations, mises en location/vente, compromis de vente chez le notaire.
Traitement et gestion de la relation client : CRM, Mailings, appels entrants/demandes, suivi clients.
Communication sur les biens de l’agence sur les réseaux sociaux, tenue de la vitrine.
Animations commerciales et fidélisation

09/2020 - 08/2021 — EQUIPIER POLYVALENT / SERVEUR

- Service client
- Préparation et service des commandes
- Maintenance
- Nettoyage

Langues

Anglais (scolaire)

Compétences

Expériences et compétences commerciales acquises en tant que technico-commercial et dans l’Immobilier résidentiel au cours de mes différentes formations en apprentissage.

Maîtrise des techniques et des cycles de vente.
A l’aise avec le téléphone et la prospection.
Capacité d’écoute active, d’analyse, d’apprentissage, d’organisation et d’adaptation.
Sens de la relation client et du travail en équipe.
Maîtrise de logiciels CRM et de gestion de la relation client.

Logiciels

Pack Office, Canva

Permis

Permis B

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