Née en 2000
75018 Paris
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 2404050937

Commerciale grands comptes

Ma recherche

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

Formations

2018 : Bac +3 à SKEMA sur Paris
Licence 1: COMMERCE MARKETING COMMUNICATION

2018 : Certification à XTB sur Paris
CERTIFICATION AMF

Expériences professionnelles

11/2022 à ce jour :
Account Manager Responsable Business Develloppement chez Design Express France sur Paris
Identification de cibles commerciales et de partenaires locaux clés pour les actions de prospection pour le développement du soft Vectorworks
Coordination de l'activité de l'équipe au quotidien en coordination avec le directeur
Définition des prospects, identification des décisionnaires, qualification de la base de données client-prospect.
Élaboration de plans stratégiques visant à orienter les activités de l'équipe vers la réalisation des objectifs à long terme
Proposition de nouvelles idées afin d'améliorer les procédures internes (processus commercial/marketing)
Négociation et construction des projets, rédaction d'offres commerciales surmesure, soutien méthodologique et organisationnel dans la gestion des projets
Collaboration avec l'ensemble des équipes, managers et membres de la direction pour atteindre un objectif commun.
Développement d'un portefeuille de clients grands comptes CHANEL HERMES PROST... et pilotage du cycle de vente de bout en bout
Établissement et suivi des contrats clients, gestion des renouvellements et des résiliations
Vente de 20 contrats par mois en moyenne.
Évaluation de la situation financière des clients, apport de solutions de financement adaptées.
Préparation et envoi des devis, des documents techniques et des contrats aux clients

07/2021 - 11/2022 :
Commerciale grands comptes chez First Finance sur Paris
Création et communication au client de catalogue de formation grandes écoles et sur les programmes proposés afin de répondre à des projets B2B.
Élaboration des objectifs, des budgets, des échéances ainsi que des besoins en personnel et en matériel pour permettre la bonne réalisation du projet d'investissement sur des formations clients B2B mise en place d'échéancier, devis et bulletin de facturation.
Coordination entre les différents secteurs de First commercial/marketing et support afin d'élaborer la meilleure stratégie pour le lancement des campagnes ou évènements.
Mise en oeuvre de la stratégie commerciale et business business developement@HEC
Planification de rendez-vous client afin de les assister dans leur achat en répondant à leurs questions et attentes.

Définition d'un plan d'action commercial pour le lancement de formations
Mise en oeuvre de la stratégie de vente de l'entreprise afin d'atteindre les objectifs fixés.
Prospection sur les réseaux sociaux pour identifier de nouveaux marchés.
Reporting commercial auprès de la direction.
Voyages d'affaires en Afrique Francophone pour palier à l'organisation des conférences avec des professeurs/intervenants de renommée pour le business développement des formations HEC/SKEMA en finance.

02/2018 - 07/2021 :
Commerciale grands comptes chez Xtb France sur Paris
Commercialisation de plateforme d'investissement (de trading xstation5)
Communication des informations pertinentes avec les différents interlocuteurs internes et externes.
Hiérarchisation des tâches afin de gérer les priorités et respecter les objectifs de délais.
Réponse aux demandes de renseignements financiers de l'autorité fiscale en examinant les archives papier ou électronique de l'entreprise.
Contrôle de la production et de la régularité des reportings mensuels.
Évaluation de la faisabilité des projets d'investissement.
Gestion dossiers AMF et AML
Analyse de la plateforme de trading et guider les clients vers les actifs les plus intéressants en fonction de leurs projet et budget

Langues

Anglais (Oral : moyen / Ecrit : avancé)

Atouts et compétences

• Gestion de projet
• Audit/consulting
• SalesForce
• Négociation de contrat
• Prospection de clientèle
• Maîtrise des cycles de vente
• Étude de marché
• Argumentaires techniques
• Rédaction de devis
• Animation des réseaux de distribution
• Prospection
• Examens de conformité
• Développement de réseau
• Élaboration des propositions
• Gestion des exigences
• Stratégie commerciale

Permis

Permis B