Commercial

14400 Bayeux · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2404091334

Ma recherche

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

Formations

2004 — Formation — Aftec Caen
Formation PRO : Animation commerciale, gestion
2003 — Bac — Fresnel Caen
BAC E.S

Expériences professionnelles

11/2020 - à ce jour — Responsable clientèle/ I.C

Poste itinérant sur le secteur IDF et Ouest.
Audit de sécurité sites sensibles, conformité APSAD et étude d'architecture de sécurité urbaine. Prospection collectivités, secteurs de l'industrie et du tertiaire.
Fidélisation, up sell gamme détection, identification et intrusion. Gestion des litiges, formation des clients, recouvrement et financement.
'"C.A 2023 130% sur objectif

09/2019 - 04/2020 — Account manager

Vente de solutions hardware aux fournisseurs d'accès et intégrateurs du marché Francophone. Prospection grands comptes
Accompagnement de projets, gestion de crise post implantation, RMA et application de la garantie a vie, créances.
'" Développement du portefeuille Dom Tom, Afrique du Nord, Amérique, Océanie

2019 - 2019 — Apporteur d'affaires Channel Management

Poste itinérant Europe, prospection immobilière, demeures et villas B to B/ B to C, intégration outils systèmes et formation au Yield management. Mise en relation avec investisseurs et secteur bancaire.
'"Conseil en stratégie de développement des ventes en séjours

2016 - 2018 — Directeur

Poste itinérant Europe et Asie, gestion des équipes, analyse de marché, création de l'entreprise en 6 mois, prospection. Communication, négociation des contrats. Mise en place des ventes en ligne, organisation de circuits à destination des générateurs d'éductours internationaux. Accueil de congrès et réseaux.
'" Gestion des finances, projets et pilotage des entités partenaires

2013 - 2016 — Adjoint de direction

Branche EMEA, packages séjours d'affaires. Changement de marque, redéfinition de l'offre, étude marketing. Démarchage, upsell, gestion des contrats partenaires, affiliation, labellisation. Gestion des finances.
'" Croissance de 8% en 3 ans, fusion de l'entreprise auprès d'un groupe

2011 - 2013 — Responsable

Secteur Franco-Britannique, prospection et négociation B to B secteur jeunesse et séminaires. Sourcing fournisseurs, importation des armes, management de deux sites Indoor et six Outdoor, formation et recrutement. Gestion des finances.
'" Gestion des commissions de sécurité

2008 - 2011 — Animateur des ventes

Poste semi sédentaire grand ouest, B to B / B to C
Prospection B to B vente de séminaires et équipements de loisirs.
Développement d'un pass et calendrier événementiel. Gestion du parc d'armes

Langues

Français (courant)

Compétences

Management de projets
Développement d'affaires

Logiciels

Pack Office, Sales Force

Permis

Permis B

Loisirs

Fitness - Voyages
Tir- Escalade
Nage en mer - Paintball

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