Responsable de comptes public

5 à 10 ans d'expérience · Réf. 241114172513

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

06/2020 — Bac +5 — ICD Business School
Master 2 Conseil et Stratégie Commerciale
06/2018 — Bac +3 — CFA IGS
Licence Responsable du Développement Commercial et Marketing
06/2015 — Bac +2 — IUT Paris Descartes
DUT Gestion des entreprises et des administrations
07/2013 — Bac — Lycée Gutenberg Créteil
Baccalauréat général Économique et Sociale

Expériences professionnelles

02/2022 - à ce jour — Responsable de comptes public
Fidéliser et développer le portefeuille clients
Adopter une posture de conseil auprès des clients
Répondre aux appels d'offres
Gérer les négociations et les soutenances clients
Rédiger les propositions tarifaires

SECTEUR DE L'EXPORT :

10/2017 - 08/2019 — Conseillère Commerciale
Fidéliser et développer le portefeuille clients
Prise de contact clients et traitement des demandes entrantes
Accompagner le client dans ses réflexions stratégiques
Piloter les rdv clients - démonstrations logiciels
Etablir les devis
07/2017 - 09/2017 — Assistante Commerciale
Gestion d'un portefeuille clients à l'international
Assurer le suivi des opérations commerciales :
Gestion des commandes, de la logistique, de la tarification et facturation
Gérer les litiges clients
Assurer le suivi des lancements de nouveaux produits
10/2015 - 03/2016 — Assistante Commerciale Export
Gestion d'un portefeuille clients à l'international
Prise en charge des commandes clients
Gérer et suivre les expéditions à l'international
Mise en relations commerciales avec les clients et prestataires

Gestion d'un portefeuille clients BtoB : Mise en place des contrats de location - Assurer le suivi commercial et administratif des contrats de location - Entretenir la relation client et communiquer en interne

Langues

Anglais (commerciale), Français (courant)

Compétences

BtoB, développer le portefeuille clients, Développement Commercial, Développement du chiffre d'affaires, Etablir les devis, facturation, Répondre aux appels d'offres, Gestion des entreprises, Gestion d'un portefeuille clients, relations commerciales avec les clients, communiquer en interne, contact clients, relation client, suivre les expéditions, Gérer les litiges clients, Marketing, lancements de nouveaux produits, Gestion des commandes, Prise en charge des commandes clients, SERVICES AUX ENTREPRISES, tarification, Stratégie Commerciale, traitement des demandes, suivi des opérations commerciales

Atouts

travail d'équipe, persévérante, réflexions stratégiques, Pack Office, Salesforce, traitement des données

Loisirs

Lecture, fitness

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