Commercial

Né(e) en 1988 · 63430 Pont du Château · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 241230171535

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Auvergne-Rhône-Alpes
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/2018
Autorisations de conduite de types CACES
12/2010 — Bac +2 — Lycée Sidoine Apollinaire
BTS MUC
12/2008 — Bac — Lycée Bristol
BAC STG mercatique
12/2004 — Collège Les Mûriers
Brevet des collèges

Expériences professionnelles

02/2022 - à ce jour — Responsable Grands comptes section génies climatique

Gestion du portefeuille client, gestion des litiges, suivi des échus, gestion de projets, mise en place des accords tarifaires, suivi de chantiers, démos outillage, piloter l'activité via Salesforce, analyser les ventes, prospection commerciale, suivi des affaires de manière proactive, organiser l'activité, coordonner les services supports, multicontact.

12/2020 - 02/2022 — Ingénieur Commercial B to B

Prospection commerciale, phoning, Chiffrages, rapports hiérarchiques, développement d'un portefeuille client, visites prospect/client, prises de rendez-vous, administrer une vente, commercialisation d'offres adaptées, gestion relation PME, Grands comptes et collectivités, gestion de litiges, suivi client, rédaction et gestion d'appels d'offres.

04/2018 - 12/2020 — Conseiller technico-commercial B to B référent

Conseil en vente de prestations de services et consommables associés, réalisation de devis, gérer les commandes & relations fournisseurs, phoning, prospection téléphonique sur fichiers pro actif, gestion de portefeuille client, visites chantiers, traiter un litige, mettre en place une opération commerciale, facturation clients, gérer départs et retours logistiques VL, relation clients artisans, Grands comptes, Majors et particuliers.

04/2017 - 02/2018 — Chargé de clientèle et agent de collectes aux entreprises

Conseil en vente de prestations de services courriers et colis, gestion des transactions bancaires courantes, conseil en vente de produits télécoms, collectes de courriers auprès des entreprises, affranchissement, et contrôle qualité.

10/2016 - 03/2017 — Commercial itinérant B to B

Prospection terrain et téléphonique, prise de rendez-vous prospects, préparation des rendez-vous, conseil clients adapté, établir un devis à l'aide d'une tablette, vente et leasing de produits télécoms de types mobiles, standards téléphoniques, autocommutateurs PABX, suivi client, homologation des contrats, visites de chantiers, coopérer avec un technicien.

10/2014 - 06/2016 — Conseiller commercial B to C

Vente de produits et prestations télécoms, accompagnement client, conseil client adapté, digitalisation client, utilisation du portail Orange, gestion SAV, propositions d'axes d'améliorations, vente de solutions de financement, vente de produits complémentaires (upsell), vente de produits connectés.

10/2012 - 10/2013 — Conseiller commercial B to C et chargé de clientèle B to B

Vente de produits et prestations télécoms, propositions d'axes d'améliorations, vente de produits complémentaires.

Langues

Anglais (notions), Italien (notions)

Atouts

Conseil client personnalisé, Techniques de ventes, Phoning, Prospection, Lecture et analyse d’un tableau de bord, Analyse des résultats, Propositions d’axes d’amélioration, Relation client à distance, Relation client en face to face, Excel, Word, Salesforce, CRM

Loisirs

Boxe, Football, Cinématographie

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