Responsable Commercial

Né(e) en 1990 · 77270 Villeparisis · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 250102092530

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2012-12-31 — Bac +2 — Lycée Honoré de BALZAC
BTS Commerce International
2009-12-31 — Bac — Lycée Honoré de BALZAC
Baccalauréat STG OP Marketing

Expériences professionnelles

2021-09-01 - 2024-10-31 — Gérant

Gestion Stratégique et Opérationnelle: Superviser l'ensemble des opérations quotidiennes pour garantir l'efficacité et la rentabilité. Développement commercial: Élaboration et mise en œuvre des stratégies de développement; négociation de contrats de transports et gestion des réclamations; Prospection; Mise en place de partenariats stratégiques. Gestion financière: Suivi des coûts opérationnels; Optimisation des ressources et rentabilité des opérations; Élaboration et gestion du budget.

2017-09-01 - 2021-06-30 — Commercial

Prospection active et fidélisation d'un portefeuille de clients professionnels de santé. Négociation des conditions commerciales, des contrats et des devis avec les clients. Analyse des besoins des clients pour proposer des solutions adaptées et personnalisées. Atteindre les objectifs de ventes mensuels et annuels.

2016-01-01 - 2017-09-30 — Commercial

Prospection et développement de nouveaux clients dans le secteur de la grande distribution. Négociation des nouveaux contrats commerciaux : Négociation des termes et conditions des contrats de vente, gestion des commandes et fidélisation de la clientèle en proposant des offres adaptées en fonction des besoins. Collaboration avec les équipes en interne.

2012-09-01 - 2015-12-31 — Gérant

Gestion opérationnelle: Supervision quotidienne de toutes les opérations de l'hôtel et du restaurant, garantir le bon déroulement des services. Gestion de l'équipe: Encadrement et formation d'une équipe de 7 personnes afin d'améliorer la performance et la satisfaction client. Optimisation des coûts: Gestion du budget de l'établissement, suivi des dépenses, mise en place de stratégie pour améliorer la rentabilité. Suivi financier et reporting: suivi des performances, analyse des indicateurs clés (KPI), préparation des rapports mensuels.

Langues

Anglais (Courant)

Atouts

Management, Développement commercial, Négociation de contrats, Analyse des données commerciales, Outils CRM (Salesforce), Prospection, Fidélisation client, Gestion d'équipe, Stratégies de vente

Permis

Permis B

Loisirs

Pratique du Tennis, Voyages

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