Commercial Sédentaire

77410 Fontenay-Trésigny · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 250102123931

Ma recherche

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

Formations

12/2015 — Bac +2 — C3 CFA
BTS Négociation Relations Clients
12/2013 — Bac — Lycée Jean Perrin
Baccalauréat pro vente

Expériences professionnelles

06/2023 - à ce jour — Assistante de Direction

Organisation des déplacements, des rendez-vous et des réunions. Accueil et réception physique et téléphonique des visiteurs. Rédactions de comptes rendus de réunions. Gestion du planning du directeur et des directeurs de pôle. Participation à la communication interne et externe. Classement et tri de dossiers. RH : Recrutement ainsi que les rédactions des contrats et avenants. COMPTA : Support à la comptabilité (virement, gestion des comptes bancaires, gestion de la trésorerie avec un pouvoir bancaire). IT : Support sur la gestion du parc informatiques (installations des pcs des nouveaux entrants). EVENT : Organisation séminaire, after entreprise et journée cohésion.

09/2021 - 06/2023 — Charge de Partenariat

Analyser, accompagner et répondre aux demandes du réseau GH (520 agences). Analyse des dysfonctionnements sur le logiciel métier. Amélioration des process interne (ouverture, affiliation, reprise et fermeture d’agences). Intervention au sein des formations avec les consultants.

07/2020 - 08/2021 — Ingénieur Commercial

Gestion de la relation commerciale avec les clients existants (27 prestations en cours : renouvellement des prestations et remplacement des prestations arrivant au terme des 3 ans). Réponse aux appels d'offres des entités clientes. Participation au sourcing des candidats avec les chargés de recrutement. Coaching/ préparation des entretiens en amont avec les consultants.

09/2019 - 07/2020 — Consultante en Recrutement

Mettre en place les actions commerciales clients. Rendez-vous clients/prospects. Définir et assurer les plans d’actions de recrutement CDI / CDD spécialisé en informatique sur tous types de postes et tout types de secteurs d'activité. Négociation salariale et commerciale. Gestion de la relation client et le suivi du candidat. Développement et fidélisation de votre portefeuille clients en toute autonomie ainsi que les candidats/ intérimaires.

11/2017 - 09/2019 — Account Manager

Développement d'un portefeuille client : ciblage et qualification de prospects. Prise de rendez-vous par téléphonique. Définition de solutions aux enjeux clients. Gestion de la relation client / fidélisation. Réponse aux appels d'offres. Coordination et mobilisation des équipes internes.

09/2015 - 09/2017 — Commerciale

Gestion de portefeuille client (Secteur Sud-Ouest France, et Arrondissement de Paris 18-19-08). Prospection téléphonique, et prise de contact DSI. Détection de projets informatiques (Cycle long & cycle court). Conseil et vente de matériels et solutions informatiques. Gestion du coût de la marge, et suivi des cotations fournisseurs en direct. Edition des devis et saisies des commandes. Suivi permanent des besoins du client (hardware, softwares et services). Fidélisation et suivi des renouvellements softwares (Microsoft, Symantec, Vmware, Ibm, etc..).

Langues

Anglais (notions), Espagnol (courant), Portugais (maternelle)

Atouts

Stratégie commerciale, Gestion des projets, Amélioration des process, Communication, Gestion des appels, Gestion du stress, Gestion des réseaux sociaux

Loisirs

Lecture : Guillaume MUSSO, Lise BOURBEAU, Voyages : Italie, Espagne, Portugal, Crête, Mexique, Angleterre, Etats-Unis, Egypte, Pays-Bas

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