Chef des Ventes

78800 Houilles · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2501041055

Ma recherche

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

Formations

12/1991 — Bac +2

BTS Force de Vente Connaissance approfondie des techniques de vente et de négociation. Maîtrise des outils de communication et de marketing. Gestion de la relation client et fidélisation. Analyse des performances commerciales et reporting.

Expériences professionnelles

03/2004 - 01/2022 — Chef des Ventes France

Conception et exécution de stratégies de vente pour réalisation d'objectifs de croissance et de rentabilité. Production de rapports des KPIs et des ventes pour adaptation des actions commerciales. Développement, maintien et négociation de relations clients clés et contrats pour garantir une satisfaction client optimale.

08/1996 - 02/2004 — Animateur des Ventes

Organisation et animation des promotions pour dynamisation des ventes avec 5 commerciaux. Progression du taux de conversion des produits ciblés. Sensibilisation de l'équipe aux techniques de vente et produits.

08/1990 - 02/1995 — Chef des ventes

Élaboration et mise en œuvre de plans de vente axés sur la prospection et l'acquisition de nouveaux clients. Amélioration progressive du nombre de contrats signés. Optimisation du process de prospection (20 signatures/mois).

03/1984 - 10/1988 — Commercial

Prospection, identification et attraction de nouveaux clients. Diversification notable du portefeuille client avec une croissance du CA dans le segment 'voyages et séjours de luxe'. Mise en place d'une enquête de satisfaction téléphonique post-séjour. Présentation, commercialisation et fidélisation des offres touristiques adaptées aux besoins clients.

Langues

Français (maternelle), Anglais (notions)

Atouts

Leadership, Communication, Stratégie, Autonomie

Permis

Permis B

Loisirs

Vététiste, Course à pied, Photos, Lecture

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