Responsable-Commercial, Développeur

Né(e) en 1984 · 60730 Ully st Georges · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2501051102

Ma recherche

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

Formations

12/2008 — Bac +3 — IUP de Clermont Ferrand
Licence de Commerce International
12/2006 — Bac +2 — Lycée Felix Faure
BTS Technico-Commercial
12/2004 — Bac — Lycée Paul Langevin
Baccalauréat STI
12/2002 — Lycée Paul Langevin
BEP MSMA

Expériences professionnelles

01/2020 - à ce jour — Gérant
Chargé du développement de la société. Création de la marque et de l'identité de la société, création d'offres commerciales BtoC et BtoB, développement de réseaux de clients et de prescripteurs, pilotage de la société au jour le jour.
09/2018 - 12/2019 — Technico-Commercial
Chargé du développement commercial et suivi technique (6 Pers.). Récupération des créances clients.
07/2016 - 06/2018 — Rep. Dépôt – Attaché commercial
Chargé d'un point de vente - Développement commercial. Responsable d'un point de vente aux pro : env. 35K€/jour, développement commercial sur deux agences / Gestion d'équipe (5 Pers).
03/2015 - 06/2016 — Rep. Commercial et marketing
Chargé du développement commercial et marketing. Prospection terrain : Recherche des décideurs ; création de contacts, restructuration générale du marketing de la société.
02/2013 - 05/2014 — Technico-Commercial
Chargé du développement du secteur 95 / 93. Prospection terrain : Recherche des décideurs ; création de contacts, approfondissement des besoins ; force de propositions commerciales.
01/2011 - 02/2013 — Chargé d'affaire
Chargé du développement de l'activité échafaudage. Prospection et fidélisation des acteurs du ravalement en IDF, création et réalisation d'actions commerciales ciblées, veille concurrentielle ; réponse aux appels d'offres, augmentation du CA de 43% au cour des 8 derniers mois.
06/2009 - 12/2010 — Attaché commercial
Commercial itinérant auprès de professionnel du bâtiment. Prospection, développement et fidélisation d'artisans du BTP, visites récurrentes établies via un plan de tournée élaboré en amont, remonté d'information terrain et veille concurrentiel, création de 5 nouveaux clients par mois environ.

Langues

Anglais (courant)

Atouts

Négociation, Prospection, Technique, Études, Informatique

Loisirs

Musique : Audiophile et passionné d’hi-fi, Sport : Natation, Sports Mécaniques, Voyages : Russie, Egypte, USA, Suède, Espagne

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