

33300 Bordeaux
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 2501092050

Chargée de développement commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Nouvelle-Aquitaine, dans le Batiment.

Formations

06/2020 : Certification Commerce & Fiscalité - Immobilier à CCI Bordeaux sur Bordeaux
Certification Commerce & Fiscalité - Immobilier

06/2016 : Bac +3 à CCI Bordeaux sur Bordeaux
Bachelor Responsable Développement Commercial, licence

06/2015 : Bac +2
BTS MECP

06/2013 : Bac
Baccalauréat professionnel SOFT SKILLS Capacité d'adaptation & gestion du stress

Expériences professionnelles

01/2021 à ce jour :

CHARGÉE DEVELOPPEMENT PRESCRIPTEURS chez Groupe Pichet

Missions :

Développement d'un réseau d'agences immobilières et conseillers en gestion de patrimoine afin de commercialiser nos produits et augmenter le CA du groupe :

Présenter nos programmes et convaincre nos partenaires de commercialiser

CONTACT nos logements

Accompagner nos partenaires sur les négociations auprès de leurs clients

+33 (0)6 27 08 22 08 Co-animer un réseau grands comptes (agences bancaires nationales)

Prospecter des agences immobilières / prescripteurs immobiliers

mathilde.noyon.pro@gmail.com Solutionner et traiter les objections des clients et de nos partenaires

Permis B, Véhicule Optimiser l'agencements des logements

Résultats 2023 :

Nombre de vente : 220 / Nombre de partenaires : 48 / CA annuel : 56M€

CODE SPA COMMERCIALE MOBILIER GRANDS COMPTES

DESIGN Fabricant de mobilier haut de gamme bien-être - Service commercial - Clients

Bordeaux BtoB / BtoC

2016 - 2020

Missions :

Développement commercial national auprès d'hôtels haut de gamme, de clients

VIP :

Prospecter les architectes d'intérieurs, designer, hôtels 4 et 5 étoiles

Démarcher les maîtres d'oeuvres et/ou acheteurs pour leur proposer nos produits

Gérer les commandes : prospect, négociations, production, livraison, SAV
Animer un réseau de prescripteur
Participer aux salons internationaux
Contribuer au développement de la marque
Négocier les devis clients pour optimiser la marge

Clients :

Groupe Pichet, Wilmotte, P. Starck, Ritz, H(a)aitza, Accor, Chanel, Cabinet
Gaugain...

Résultats : Nombre ventes annuelles : 46 / CA annuel : 320K€ / +15% par an

HBW CHARGÉE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

TECHNOLOGY Fabricant d'appareils dermo-esthétique - Service commercial - Clients BtoB /

01/2016 - 12/2017 :

Bordeaux BtoC

2016 - 2017 Missions :

Développement d'un réseau de distributeurs internationaux et d'instituts haut de
gamme nationaux :

Prospecter les instituts haut de gamme et négocier les contrats

Former les distributeurs sur le plan pratique, théorique et commercial

Réaliser des supports de vente type book de formation.

Langues

Anglais (Oral : moyen / Ecrit : débutant), Espagnol (Oral : moyen / Ecrit : débutant), Français (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

MOBILIER, B to B, BtoB, esthétique, Développement commercial, DEVELOPPEMENT COMMERCIAL, devis clients, salons internationaux, gestion de patrimoine, grands comptes, Fiscalité, dossiers clients, immobilier, immobiliers, développement de la marque, négociations, négocier les contrats, SAV, satisfaction client, agences bancaires, Gérer les commandes, Vente

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Fitness, Running, Voyage