Chargée de développement commercial

33300 Bordeaux · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2501092050

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Nouvelle-Aquitaine
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

06/2020 — Certification Commerce & Fiscalité - Immobilier — CCI Bordeaux
Certification Commerce & Fiscalité - Immobilier
06/2016 — Bac +3 — CCI 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
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 nos logements
- Accompagner nos partenaires sur les négociations auprès de leurs clients
- Co-animer un réseau grands comptes (agences bancaires nationales)
- Prospecter des agences immobilières / prescripteurs immobiliers
- Solutionner et traiter les objections des clients et de nos partenaires
- Optimiser l'agencements des logements

CONTACT
+33 (0)6 27 08 22 08
mathilde.noyon.pro@gmail.com
Permis B, Véhicule

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 TECHNOLOGY CHARGÉE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL
Fabricant d'appareils dermo-esthétique - Service commercial - Clients BtoB / BtoC
01/2016 - 12/2017
Bordeaux

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 (moyen), Espagnol (moyen), Français (courant)

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

Atouts

Capacité d'adaptation, Esprit d'équipe, gestion du stress, gérer plusieurs taches, rigoureuse, empathie, Dynamics, Pack Office

Permis

Permis B

Loisirs

Fitness, Running, Voyage

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