

76320 Caudebec-les-elbeuf
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 250210174922

Responsable de développement commercial & service clientèle

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Normandie, dans le Batiment.

Formations

Bac +5
Master's International Business Management

Bac +3
BA HONS Public Service Management

Expériences professionnelles

11/2023 à ce jour :

chez Courtier D'énergie
Partenaire de la société mère Alliance Des Energies :
Appels sortants B 2 B uniquement
Prospection téléphonique
Construire et entretenir de nouvelles relations
Communications par e-mail/téléphone
Utilisation du CRM et reporting au responsable régional
Négocier des contrats énergétiques
Clôture des affaires
Analyser/saisir des données

01/2023 - 07/2023 :

Business Development Manager / Sales Account Executives chez Rsm Fuel Maintenance Services Halifax - Angleterre
Rechercher et sourcer de nouveaux clients, par téléphone, e-mails, appels téléphoniques
Traiter les commandes, traiter les demandes, traiter les commandes
Répondre aux e-mails, prendre en charge les appels entrants
Résoudre les problèmes et négocier les prix
Incitez les clients à nous rejoindre - via des appels à froid, des e-mails et planifiez des réunions en face à face, ETC.....

01/2022 - 12/2022 :

Sales Directeur chez Mohr Labs Bradford - Angleterre
Créer une stratégie de vente et identifier les bons marchés cibles
Créer/mettre en oeuvre un processus pour entretenir les ventes du début à la fin
Vendez-leur des packages de tests PCR et expliquez-leur les processus
Gérer leur compte une fois à bord, traiter les demandes de renseignements, etc...
Premier point de contact pour mon client que j'ai intégré
Réaliser les ventes, prendre les commandes, gérer et livrer les ventes et maintenir une relation saine entre les clients et l'entreprise

Fournir un service client exceptionnel et grâce à une communication efficace et répondre aux attentes des clients

01/2021 - 12/2021 :

Directeur du Télévente chez Nation Wide Renewable Leeds - Angleterre

Recrutement, formation et gestion du personnel de télévente

Évaluation et formation constantes des télé démarcheurs pour améliorer les résultats

Environnement axé sur les objectifs, stimulant le moral et mesurant quotidiennement les performances

Reporting quotidien aux administrateurs

Prendre des pistes chaleureuses auprès des sollicitateurs et les convertir en rendezvous

12/2019 - 12/2020 :

chez Buy It Direct Huddersfield - Angleterre

Appels entrants et sortants (50/50) - Créer une base de comptes (B2B)

Prospecter tous les nouveaux clients, les qualifier et extraire autant d'informations sur les comptes potentiels afin d'établir une relation et voir si un compte est nécessaire

Gérer tous mes comptes clients (plus de 750), par téléphone, emails, encaissement, correspondants et traitement des demandes, génération de devis, encaissement des paiements

Établir des relations solides et dignes de confiance avec les clients et appliquer des réductions selon mon propre jugement

12/2018 - 12/2019 :

International Business Développement Manager chez Power Link Uk Leeds-angleterre

Rechercher et trouver de nouveaux clients, par téléphone, e-mails, appels téléphoniques (mondial)

Traiter les commandes, traiter les demandes, traiter les commandes (valeur de commande importante, moyenne de 50 000)

Répondre aux e-mails, prendre en charge les appels entrants

Présentations, rendez-vous face à face avec les clients

Recherches approfondies sur les entreprises et les concurrents

12/2008 - 12/2018 :

Directeur du Télévente chez Safe Style Uk Bradford-angleterre

Recrutement, intégration et formation du personnel

Objectif de vente atteint et réalisé par une équipe de 6-7 personnes dont moi-même :

150 000 £ par semaine en moyenne par équipe écrite rémunérée (7,5 millions de £ par an, 50 semaines)

20 000 £ de moyenne personnelle pour mon entreprise individuelle rémunérée (1 million de £ par an, 50 semaines)

Parler aux clients, présenter les produits et traiter tous les documents appropriés

Répondre aux problèmes et communiquer avec la haute direction

Veiller à la protection et à la confidentialité des données

Compétences complètes en service à la clientèle

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Français (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

appels téléphoniques, comprendre les besoins des clients, B to B, B 2 B, B to C, International Business, Présentations, dans le domaine du commerce, développement commercial, appels entrants, devis, formation du personnel, Grand Comptes, Service Management, CRM, comptes clients, documents de transport, Réaliser les ventes, Livrer une commande, Maintenance, gestion du personnel, marchés cibles, négocier les prix, Négocier des contrats, objectifs commerciaux, Prospection téléphonique, confidentialité des données, répondre aux attentes des clients, Service Clientèle, service client, service à la clientèle, stratégie commerciale, stratégie de vente, système de gestion, encaissement, encaissement des paiements, Traiter les commandes, prendre les commandes, traitement des demandes, PCR, saisie de données, saisir des données, présenter les produits, Appels sortants, Télévente, Sales, ventes, Objectif de vente

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Sports, Gym, Natation, Voyage