

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 Developement 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 Télévendeur chez Nation Wide Renewable Leeds - Angleterre

Recrutement, formation et gestion du personnel de télévendeur

Évaluation et formation constantes des télédémarcheurs 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 solliciteurs 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 Télévendeur 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 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, Télévendeur, Sales, ventes, Objectif de vente

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Sports, Gym, Natation, Voyage