Responsable de développement commercial & Service Clientèle

76320 CAUDEBEC-LES-ELBEUF · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 250210174922

Ma recherche

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

Formations

Bac +3
BA HONS Public Service Management
Bac +5
Master's International Business Management

Expériences professionnelles

11/2023 - à ce jour
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
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
Créer une stratégie de vente et identifier les bons marchés cibles
- Créer/mettre en œuvre 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
Recrutement, formation et gestion du personnel de télévente
- 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

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

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

Recrutement, intégration et formation du personnel

- Objectif de vente atteint et réalisé par une équipe de 6-7 personnes dont moimême :
- 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 (courant), Français (courant)

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

Atouts

axé sur les objectifs, faire preuve d'empathie, créativité, Prendre des initiatives, Travailler en équipe, dignes de confiance, leadership, communication efficace, Pack Office

Permis

Permis B

Loisirs

Sports, Gym, Natation, Voyage

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