Commercial / responsable grands comptes

75000 Paris · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 250210181221

Ma recherche

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

Formations

12/2022 — Bac +5 — Ascencia Business School
Master Management et stratégie d'entreprise
12/2020 — Bac +3 — Ascencia Business School
Bachelor Responsable du développement des affaires

Expériences professionnelles

09/2023 - 01/2025 — Responsable Grands Comptes
Gestion d'un portefeuille de grands comptes (Snef, AMICA) et d'entreprises de plus de 11 salariés en CVC/ELEC. Suivi de projets d'envergure (centres bus, métro et hôpitaux) de plus de 1 millions. Proposition et mise en œuvre de solutions techniques et des services en étroite collaboration avec les ingénieurs HILTI. Visite terrain quotidiennes avec une moyenne de 5 rdv par jour. Optimisation de la base de données Salesforce permettant d'augmenter le CDQI de 40 à 90. Prospection physique et téléphonique auprès des nouvelles entités. Organisation et animation de formation QSE ainsi que démonstrations de nouveautés HILTI. 2 fois classé 1er et 1 fois classé 3 sur 50 responsables grands comptes en IDF lors des journées rouges HILTI (3 fois par an).
02/2023 - 07/2023 — Commercial
Prospection digitale et physique. Proposition de solutions innovantes liées aux énergies renouvelables. Mise à jour régulière du CRM. Encadrement et formation d'un stagiaire. Perfectionnement continu de l'anglais.
09/2020 - 09/2022 — Responsable d'Agence
Lancement et gestion d'un nouveau centre de self stockage. Gestion autonome d'un portefeuille de 200 clients en BtoB et BtoC. Atteinte d'un taux de remplissage à 100% après 10 mois d'activité. Prospection téléphonique et physique. Traitement des impayés avec la mise en place d'actions de recouvrement. Supervision du bon fonctionnement quotidien du site garantissant la satisfaction client. Préparation et gestion des prélèvements bancaires.
09/2018 - 07/2020 — Commercial
Prospection téléphonique et physique. Rédaction des contrats clients. Traitement des impayés. Visite des box garantissant leur entretien.

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant), Arabe (maternelle)

Atouts

Gestion de portefeuilles clients, Négociation et clôture, Analyse des besoins clients, Stratégie commerciale, Suivi et reporting, Animation de sessions de formation, Microsoft Office, Salesforce, Oxygene, Spacemanager

Permis

Permis B

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

sur pmebtp.com.