

93330 Neuilly-sur-marne

1 à 3 ans d'expérience

Réf : 2502240153



Account manager

Ma recherche

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

Formations

09/2024 : Bac +5 à KEDGE BS

Ingénieur d'affaires Gestion du réseau de vente, Négociation internationale et accords commerciaux complexes, Développement commercial international, Gestion d'équipe projet et de communautés, Gestion de comptes stratégiques.

09/2022 : Bac +5 à EMSI (Moroccan School of Engineering Sciences)

Ingénierie financière Ingénierie financière (IPO, M&A), Mathématiques (Analyse, Probabilité, Statistiques, Analyse de données), Gestion de patrimoine, Droit et fiscalité, Management et marketing (Développement commercial, Entrepreneuriat).

Expériences professionnelles

09/2023 - 09/2024 :

Account Manager (Solution informatique) chez Eight-id sur Montélimard

Identification des opportunités de vente incitative au sein des comptes existants. Établissement de contacts et relations avec de nouveaux clients. Identification et compréhension des besoins des clients B2B par les équipes projets IT. Gestion d'un portefeuille de 9 comptes clients avec succès. Participation à la révision et à la négociation de nouveaux contrats, rendez-vous et autres accords avec les clients. Mise à jour continue des systèmes CRM internes.

10/2022 - 05/2023 :

Business Developer chez Agri Turf Facilities sur Rabat

Propection et suivi de nouveaux leads. Présentation des ventes aux clients potentiels. Mise en oeuvre d'une stratégie de vente sociale via Sales Navigator. Gestion et suivi des campagnes de promotion digitale. Analyse des performances des campagnes et ajustements nécessaires.

03/2022 - 08/2022 :

Chef de projet (Finance) chez Fizazi & Associes sur Rabat

Collaboration avec les équipes juridiques et de conformité pour assurer la conformité du projet OPCI avec les régulations. Encadrement d'une équipe de 6 analystes financiers pour évaluer les risques et les rendements potentiels. Suivi de l'avancement des projets de création de OPCI, en respectant les délais et les budgets. Coordination des activités entre les différentes parties prenantes.

07/2021 - 09/2021 :

Consultant en stratégie chez Fo Consulting sur Rabat

Mise en oeuvre de stratégies commerciales et d'analyses de marché pour plusieurs startups. Encadrement d'une équipe de 4 consultants dans le développement et la mise en oeuvre d'une nouvelle stratégie marketing pour les clients. Préparation de rapports et de tableaux de bord pour les parties prenantes.

Langues

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

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Passionné de gastronomie, Passionné par la découverte des cultures locales, Capitaine d'équipe de basketball pendant 3 ans