Account Manager

93330 Neuilly-sur-Marne · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 2502240153

Ma recherche

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

Formations

09/2024 — Bac +5 — 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 — 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)

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

Prospection et suivi de nouveaux leads. Présentation des ventes aux clients potentiels. Mise en œuvre 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)

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

Mise en œuvre 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 œuvre d'une nouvelle stratégie marketing pour les clients. Préparation de rapports et de tableaux de bord pour les parties prenantes.

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant)

Atouts

Aisance relationnelle, Leadership, Management, Engagement, Autonomie, Travail d'équipe, CRM & ERP (SAGE, SALESFORCE, Dolibarr), Gestion de projet (manager, Jira), Négociation, Gestion des ressources, Suivi des leads, SEO & SEA, Suite Office, WordPress, VBA, Math Fundamentals for Capital Markets

Permis

Permis B

Loisirs

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

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