Key Account Manager BtoB

54440 Herserange · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 2503052030

Ma recherche

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

Formations

12/2022 — Cercle des Langues
FORMATION SALES
09/2022 — Bac +5 — Université Paris est-Créteil
MASTER 2 MANAGEMENT INTERNATIONAL TRILINGUE
09/2021 — Bac +3 — Université Paris est-Créteil
MASTER 1 COMMERCE INTERNATIONAL
06/2020 — Bac +3 — Université Paris-est Créteil
LICENCE EN LANGUES ÉTRANGÈRES APPLIQUÉES OPTION COMMERCE INTERNATIONAL : ANGLAIS/ESPAGNOL
06/2019 — Université Warwick
PROGRAMME ERASMUS 1 semestre en Angleterre

Expériences professionnelles

01/2023 - à ce jour — Key Account Manager BtoB Spécialiste Adobe
Fournir, vendre et négocier des informations sur les produits, les prix, les offres spéciales et les promotions. Générer et posséder un pipeline d'affaires dans le système CRM de TDSYNNEX et s'assurer qu'il est bien entretenu. Gérer les attentes des clients en matière de commandes et les rapports. Manager les équipes en charge de la vente. Gestion des problèmes techniques rencontrés sur les logiciels Adobe.
01/2022 - 06/2022 — Stage Commercial
Emailing et prospection BtoB BtoC. Suivi de la performance KPI. Gestion des évaluations en anglais. Suivi des dossiers (devis, carnet d'inscription et relance). Réception des appels téléphoniques. Rédaction de rapports et de documents divers. Traitement du courrier (envoi, réception, distribution aux différents services). Gestion de la comptabilité ou support au comptable. Gestion des stocks et des fournitures.
01/2022 - 10/2023 — Responsable Grand Comptes C2C
Identifier des projets pertinents et construire des propositions commerciales en collaboration avec des constructeurs (DELL, HP, Lenovo...). Gérer la relation client en support de l'action "commerciale terrain". Négocier les offres et produits concernant l'infrastructure informatique. Assurer un rôle d'interface entre les services internes (BU avant-vente, achats et suivi des commandes). Assurer la partie administrative : établissement des devis selon les règles du marché public et UGAP.
01/2021 - 12/2021 — Stage Commercial Junior
Emailing et prospection. Animer la communauté sur Facebook, Linkedin et Instagram. Suivi de la performance. Mise en place d'indicateurs clés de performance. Gestion du planning et prise de rendez-vous (demandes, appels). Administration des ventes.
01/2020 - 12/2020 — Community Manager
Création de contenu en anglais (Flyers, vidéo, image). Animer une communauté interne. Gestion de projet événementiel.

Langues

Français (maternelle), Anglais (maternelle), Espagnol (courant), Italien (notions)

Atouts

Pack Office, Pack Adobe, Power BI, QMT, SAP, Emailing, Prospection BtoB/BtoC, Suivi de la performance KPI, Gestion des évaluations, Gestion de la comptabilité, Gestion des stocks, Création de contenu, Gestion de projet événementiel

Permis

Permis B

Loisirs

Golf, Nouvelle technologie, Mode, Voyages

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