Commercial terrain

91070 Bondoufle · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 250307090424

Ma recherche

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

Formations

Bac
BAC PRO Electrotechnique, Énergie, Équipement Communicant

Expériences professionnelles

03/2023 - 11/2023 — Technico-commercial terrain

Responsable des secteurs sud (92, 91, 94, 77, 45, 10 et 89). Élaborer la stratégie sectorielle, respecter la procédure d'ouverture de compte, connaître le marché et l'environnement concurrentiel, mettre en application la stratégie et reporting régulier, prospecter et fidéliser la clientèle, assister à la réunion de budgétisation annuelle, gérer un portefeuille de plusieurs clients (GMS/GSB/GSA...), enregistrer les offres et commandes dans la base de données, répondre à un appel d'offre, négocier et positionner les offres, renseigner et mettre à jour la base de données, valoriser les avantages concurrentiels.

01/2023 - 03/2023 — Commercial terrain

Gérer un portefeuille de clients, prospecter sur le terrain, établir un devis, optimiser le processus de vente.

01/2021 - 12/2022 — Technico terrain

Gérer un portefeuille d'environ 200 clients, prospecter sur le terrain B to B, établir un devis, optimiser le processus de vente, bâtir un plan d'action commercial.

Atouts

Négociation, Prospection, Gestion de portefeuille, Reporting, Planification et organisation, Aptitude à manager, Élaboration de la stratégie du secteur, Fidélisation de la clientèle, Connaissance de logiciel ERP, Utilisation d'un CRM, Maitrise du pack office, Budgétisation et analyse de coût, Gestion de fournisseur et client

Permis

Permis B

Loisirs

Apprentissage du pilotage d'une entreprise (Commercial/Management/Finance), Boxe, Lecture, Cinéma

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