Responsable commercial

Né(e) en 1987 · 77680 Roissy-en-Brie · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2503172353

Ma recherche

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

Formations

2001-12-31 — Bac +2 — Faculté Nanterre
DEUG Droit
1999-12-31 — Bac
BAC Technologique Option Commerce Gestion
1997-12-31 — CAP — Lycée Henri Sellier
BEP Comptabilité-Gestion

Expériences professionnelles

2022-01-01 - 2024-12-31 — Directeur Commercial

Étude du cahier des charges, chiffrage et réponse aux différents marchés (Appel d'offre marché public). Suivi des dossiers, ajustement et solutions correctives. Relation commerciale, suivi des clients, des effectifs, du bon déroulement des différents chantiers et évènements en cours. Analyse du chiffre d'affaire. Gestion et développement du portefeuille client.

2019-01-01 - 2022-12-31 — Manager Commercial CRC

Pilotage d'une équipe de 15 managers, mise en place du plan d'action commerciale, fixation des objectifs commerciaux et suivis des résultats, animation de réunions, optimisation de l'organisation commerciale, suivi des résultats, gestion du budget, établissement d'un prévisionnel annuel. Mise en place de la stratégie commerciale du service en fonction des besoins clients, de la concurrence et des évolutions du marché.

2013-01-01 - 2018-12-31 — Manager Exploitation

Suivi et analyse de l'activité et des performances commerciales. Organisation et pilotage des actions commerciales du service avec les différents acteurs. Échanges avec les services transverses dans le but d'améliorer les indices de performance. Ajustement des besoins et des réflexions avec les différents acteurs de l'activité vente/billetterie. Présentation de rapports réguliers d'activité auprès du chef de pôle. Animation et coaching des équipes par le biais de briefing et ateliers afin de renforcer la force de vente. Élaboration de supports et de process avec différents services (M&P, service transverse).

2008-01-01 - 2013-12-31 — Manager Exploitation

Management d'une équipe de 35 agents commerciaux et 4 référents. Gestion et supervision du flux client. Formation et intégration du personnel. Gestion des plannings, des stocks et des commandes journalières. Communication interne et externe. Contrôle, ajustement de l'activité conformément aux besoins et attentes du client. Réalisation des évaluations annuelles des équipes. Mise en place de plan de carrière et accompagnement aux changements.

2004-01-01 - 2007-12-31 — Responsable Commercial

Gestion des différents espaces de services du parcours client. Animation et coordination des zones dédiées aux services clients. Gestion des équipes, des plannings et des renforts afin de répondre aux besoins clients, au respect des timings et aux objectifs de service. Préparation des briefings équipes et réalisation de nouveaux supports de présentation et argumentation commerciale. Formation des équipes aux nouveautés et accompagnement relatif à la mise en place terrain.

2001-01-01 - 2004-12-31 — Agent Commercial

Accueil et renseignement des passagers, enregistrement et embarquements des vols. Assistance des clients à particularités et à mobilités réduites. Traitement des irrégularités liées aux retards, annulation ou excédent bagage. Facilitation de l'expérience aéroportuaire aux passagers.

Atouts

Gestion relation client, Conception et mise en place des actions commerciales, Gestion et suivi des collaborateurs, Gestion des priorités, Leadership, Technique de pilotage d’équipe, Dynamisme, Sens de l’organisation, Cohésion d’équipe, Adaptabilité, Rigueur, Aisance relationnelle, Persévérance

Permis

Permis B

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