Responsable Grands Comptes / Acheteuse / Product Manager

13400 Aubagne · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2503190307

Ma recherche

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

Formations

12/2022
Certificat: Entreprendre et développer sa clientèle grâce au Marketing Digital
12/2021
Certificat: Créer un site internet sans coder pour accélérer la digitalisation de la TPE (Wordpress)
12/2007 — Bac +5
Master LEA Négociations Internationales
12/2006 — Bac +3
L3 LEA Anglais Italien

Expériences professionnelles

02/2020 - 07/2021 — International B2B Sales Director
Management d'une équipe de ventes internationales. Définition de la stratégie du développement sur les marchés internationaux. Mise en place d'un plan d'action d'animation commerciale. Suivi des budgets et des statistiques. Gestion des Grands Comptes. Gestion de portefeuille équipe de 19M€.
10/2015 - 02/2020 — International Sales Manager
Gestion d'un portefeuille clients sur un nombre de marchés internationaux prédéfinis. Mise en place des actions commerciales. Négociation et signature des contrats de collaboration avec les partenaires B2B. Portefeuille de 5M€.
07/2011 - 10/2015 — Business Development Manager
Chargée du développement et du contracting avec les Tours Opérateurs étrangers et français afin de garantir la programmation des produits Maisons Vacances en brochure et sur internet.
11/2009 - 07/2011 — International Sales Manager
Contracting avec les Tour Opérateurs étrangers (Italie, Grèce, Pays de l'Est, Russie, USA, Canada) afin de garantir la programmation des produits Eurogroup en brochure et sur internet. Développement de nouveaux partenaires, augmentation du nombre de produits commercialisés.
09/2006 - 11/2009

Langues

Anglais (notions), Italien (notions), Russe (notions)

Atouts

Mise en place et accompagnement d'une équipe commerciale, Coordination et pilotage d'une activité, Mise en place et déploiement de stratégie commerciale, Maitrise de techniques de vente et négociation, Analyse des marchés et développement d'un portefeuille clients, Veille de marché et veille concurrentielle

Loisirs

Ambition et envie de réussir, Forte capacité d'autonomie, Dynamisme et ténacité, Facilité d'adaptation,

Réactivité, Excellent relationnel, Faire preuve de rigueur et de précision, Gestion de stress

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