Responsable Grands Comptes National

78200 Magnanville · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 250319194306

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 +3 — ICD Groupe IGS
Deuxième Cycle Vente et Management Commercial
1999-12-31 — Bac +2 — ICD Groupe IGS
Licence Technico-commercial Industriel
1998-12-31 — CAP
Diplôme Universitaire de Technologie G.I.M (Génie Industriel et Maintenance)

Expériences professionnelles

2021-04-01 - à ce jour — Responsable Grands Comptes National – Facilities Management, Restauration collective & Logistique

Suivi, Développement commercial et Fidélisation sur les segments d'activité confiés pour 18M€. Déploiement des contrats-cadre et animation du réseau de commerciaux France pour assurer le déploiement des accords cadres sur un périmètre national. Négociation contractuelle et commerciale avec les donneurs d'ordre. Coordonner et construire une offre adaptée pour la réponse aux consultations nationales, et appels d'offres.

2014-03-01 - 2021-03-31 — Responsable Grands Comptes National Réseaux : Tertiaire, Automobile et Restauration chainée

Construction du portefeuille « retail ». Elaboration, mise en place et promotion d'une offre « retail » avec les filières du Groupe. Accompagnement, mise en place et promotion d'une offre « Automobile» avec les équipes commerciales sur l'ensemble du territoire national. Suivi, Développement commercial et Fidélisation sur les segments d'activité confiés pour 15M€.

2012-01-01 - 2014-02-28 — Responsable Commercial Ile-de-France

Management d'une équipe de 8 commerciaux sur la région Ile de France. Définition, déploiement et suivi de la stratégie commerciale sur le développement de la région.

2007-03-01 - 2011-12-31 — Chargé d'Affaires Senior Ile-de-France

Portefeuille de 350 clients et 5M€ : suivi, fidélisation, découverte des besoins, Conseil, propositions commerciales, chiffrage, prise de parts de marché, développement du portefeuille et mise en place de nouvelles prestations.

2005-01-01 - 2007-02-28 — Ingénieur Commercial

Développement et personnalisation des documents marketing ou des imprimés de gestion.

2002-01-01 - 2005-01-31 — Ingénieur Commercial

Site internet de recrutement.

Langues

Anglais (Notions), Espagnol (Bilingue)

Atouts

Sens de l'organisation, Autonomie, Business-to-Business (BtoB), Industrie, Stratégie marketing, Gestion des déchets, Gestion des grands comptes, Négociation de contrat, Développement commercial, Recyclage, Gestion de projets complexes, Réponse aux Appels d'Offres, Management transverse

Loisirs

Fort intérêt pour les découvertes : voyages, culinaires, expositions, Photographie, Secouriste au sein de la Croix Rouge Française durant 6 ans (A.F.P.S. et C.F.A.P.S.E)

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