Responsable commercial grands comptes

Né(e) en 1979 · 91290 La Norville · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 250327104742

Ma recherche

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

Formations

2003-09-30 — Bac +2 — UNIVERSITE D'EVRY
DUT: Gestion des entreprises

Expériences professionnelles

2022-01-01 - à ce jour — Responsable commercial grands comptes

Gestion et développement du portefeuille clients, développement des ventes par le cross selling, négociation tarifaire, établissement des devis, règlement des litiges, suivi de la facturation, mise en place de Comité de Pilotage, management transverse des équipes opérationnelles, coordination de la mise en place des nouveaux contrats, réponse AO privée et public, formation et suivi d'un commercial terrain, accompagnement de l'équipe IT pour le développement des outils dédiés aux clients, pilotage et suivi des KPI's, utilisation d'un CRM.

2020-03-01 - 2022-12-31 — Responsable commercial du service client

Management d'une équipe de cinq personnes, suivi des indicateurs de performance (KPI), collaboration avec les autres services, coordination de l'intégration des nouveaux clients, construction des prévisionnels de ventes, traitement des réclamations et des litiges, participation à la définition des objectifs annuels du service client.

2017-02-01 - 2018-11-30 — Responsable commercial

Négociation et pilotage des accords nationaux, prospection et gestion de portefeuille clients, formation et management de commerciaux, réponse aux appels d'offres, gestion des litiges commerciaux.

2012-06-01 - 2017-02-28 — Responsable de marché

Élaboration et mise en œuvre de projets transport et logistique pour McDonald's, management d'une assistante commerciale, animation du réseau des restaurants McDo.

2003-04-01 - 2012-06-30 — Assistant commercial

Assistance à la préparation des offres commerciales, gestion des commandes clients et suivi des stocks.

Langues

Anglais (Courant)

Atouts

Gestion de la relation client, Gestion d'un portefeuille de clients, Suivi de l'activité des équipes, Pilotage de projets, Gestion de plannings, Analyse de marché, Préparation de contrat, Résolution des problèmes, Stratégie commerciale, Suivi des objectifs, Facturation

Loisirs

Basket-Ball : membre actif d'une équipe depuis 4 ans, Passion pour la mécanique automobile : achat, remise en état, location et revente de véhicule d'occasion

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