

78910 Orgerus
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 250816123015



Key account manager

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Batiment.

Formations

12/2007 : à ISEE
Ecole de commerce

Expériences professionnelles

01/2021 - 12/2021 :

Key Account Manager chez Opportunity sur Paris (75)

Pilotage et développement d'un portefeuille client de 3.5M € : Acquisition et développement Up et Cross Sell de solutions digitales du parcours client (Recouvrement, relation client et marketing relationnel) auprès de comptes dans l'énergie, la banque, la finance. Construction, présentation et closing des différentes offres proposées en fonction des solutions choisies. Suivi du bon déroulement du développement des projets avec le CSM. Participation à la mise en oeuvre de la politique commerciale. Cycles de ventes longs / prospection 40%. Croissance du portefeuille de 18% entre 2022 et 2023.

01/2019 - 12/2021 :

Customer Success Manager sur Paris (75)

Conseils, accompagnement et pilotage de projets. Recueil, traduction et rédactions des besoins du client en cahier des charges. Élaboration des préconisations stratégiques, technique et opérationnels dans le domaine de la banque et finance. Coordination de la communication entre les clients et les services internes de la société, tout en étant garant de la réussite des opérations menées dans le respect des objectifs déterminés avec les clients et des délais. Upsell de 10% du portefeuille client.

01/2009 - 12/2019 :

Chef de projet marketing chez France Loisirs sur Paris (75)

Responsable CRM et Responsable budget campagnes de rétention et de fidélisation clients. Gestion des campagnes marketing multicanales (Télémarketing, SMS, Mailings, ...), animation, rétention et fidélisation des 3 Clubs. Mobilisation des équipes de Vente Par Correspondance. Suivi et mise en place de reportings (KPI & ROI) tous clubs pour mise en place d'actions. Baisse du churn de 38% à 20%.

01/2001 - 12/2009 :

Chef de produit chez American Express sur Rueil-malmaison (92)

Chef de Produit - Service Assurances - Mis en place d'argumentaires pour les centres d'appels. Upsell de produits d'assurance aux porteurs de carte. 20% de transformation. Chef de Produit junior - Service Établissement - Augmenter la fréquentation des porteurs de carte en boutique. Analyste Crédit - Relation avec clients VIP pour l'augmentation de leur plafond de dépenses sur leur carte Amex.

01/1998 - 12/2001 :

Commercial chez Toshiba sur Puteaux (92)

Prospection à 100%. Prospection et développement du CA par la vente de photocopieurs.

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Centres d'intérêts

Passionné par le métier de Key Account Manager, Exploration de solutions innovantes pour créer des partenariats durables