Chargé d’affaires B2B – Solutions techniques & bâtiment

51100 Reims · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2609190930

Ma recherche

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

Expériences professionnelles

12/2024 - à ce jour — Co gérant & Fondateur

Création et développement d’une activité de services techniques B2B dans le secteur du bâtiment. Développement et fidélisation d’un portefeuille de clients privés et publics. Prospection, visites sur site, analyse des besoins, conseil et chiffrage. Élaboration des offres, négociation et suivi des contrats. Coordination avec les équipes techniques et suivi de la satisfaction client. Obtention de la certification APRAGAZ.

01/1986 - 12/2024 — Délégué Commercial – Titulaire de secteur

38 /années de développement commercial dans les services et solutions techniques B2B. Développement et fidélisation d’une clientèle B2B (grands comptes, institutions publiques). Prospection, visites sur site, analyse des besoins et conseil technique. Chiffrage, élaboration et suivi des offres commerciales. Négociation et suivi des contrats de fourniture et de maintenance. Gestion autonome du secteur et atteinte des objectifs commerciaux.

Atouts

Vente de services techniques B2B, Audit & analyse des besoins, Développement commercial, Chiffrage & négociation, Gestion de portefeuille, Gestion autonome de secteur, Marchés publics & privés, Adaptabilité technique, Autonomie, Sens commercial, Excellent relationnel, Expertise terrain, Culture client, Capacité d’adaptation, Grande mobilité

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