

Saint-ouen
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 260919093104

Responsable développement commercial b2b | grands comptes

Ma recherche

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

Formations

CAP
CAP Électrotechnique

Bac
BAC MAEMC

Expériences professionnelles

10/2024 - à ce jour :

Développeur Commercial National chez Cfa Ducretet

Développement commercial national de trois centres de formation (Paris, Bordeaux, Lyon). Prospection et conquête de nouveaux comptes B2B, création de partenariats, recrutement et coordination de formateurs externes, élaboration de nouvelles offres de formation, participation à salons, suivi du cycle de vente et reporting via Salesforce.

09/2022 - 10/2024 :

Commercial B2B chez Adi Global Distribution

Développement et gestion d'un portefeuille de clients professionnels (revendeurs, intégrateurs, entreprises). Prospection terrain, vente de solutions techniques, gestion complète du cycle de vente, négociation avec fournisseurs, fidélisation, suivi des opportunités et reporting quotidien via Salesforce.

09/2019 - 04/2022 :

Commercial B2B chez Les Salins Du Midi

Progression du CA de 230 K€ à 430 K€ en 3 ans (+87%). Gestion d'un portefeuille >400 clients professionnels (GSA, GSB, RHF, magasins bio). Prospection, ouverture de nouveaux comptes, négociation d'accords commerciaux, actions promotionnelles, veille concurrentielle et analyse de marché.

08/2008 - 09/2019 :

Responsable Technique et Qualité chez Samsung Electronics

Management d'une équipe de techniciens SAV, planification des interventions, gestion de la relation client B2B/B2C, mise en place de processus qualité, suivi des indicateurs de performance, formation des techniciens, amélioration continue de la satisfaction client.

Permis

Permis B