Responsable Commerciale

51100 Reims · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 260923153036

Ma recherche

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

Formations

Bac — Lycée Jean Jaurès
Bac littéraire, classe européenne espagnol
Bac +2 — IUT de Reims
DUT Techniques de commercialisation
Bac +3 — CNAM de Reims
Licence Gestion d'entreprise & commerce international

Expériences professionnelles

01/2020 - à ce jour — Responsable Régionale

Pilotage d'une activité régionale générant 4,2 /M€ de CA annuel et réalisation personnelle de 900 /k€. Gestion et développement d'un portefeuille de 150 clients. Accompagnement et montée en compétences de 8 collaborateurs. Gestion des relations avec les principaux clients, partenaires et distributeurs de la région. Suivi des KPI et de la qualité des prestations ; actions préventives et correctives. Reporting régulier aux dirigeants sur les performances, défis et progrès.

01/2015 - 01/2020 — Commerciale experte

Gestion, fidélisation et développement d'un portefeuille de 170 clients — 670 /k€. Prospection, négociation, vente, gestion des litiges et recouvrement. Analyse des besoins, solutions adaptées et suivi de la satisfaction client.

01/2013 - 01/2015 — Ingénieure commerciale

Gestion, fidélisation et développement d'un portefeuille de 100 clients. Vente de solutions IT, bureautiques, impression et gestion. Prospection et propositions techniques sur mesure.

01/2006 - 01/2013 — Cheffe de secteur

Gestion, fidélisation et développement d'un portefeuille de 500 clients. Vente de fournitures de bureau et plans d'action commerciaux. Veille concurrentielle et organisation des tournées.

01/2004 - 01/2006 — Commerciale

Prospection de nouvelles parts de marché et conseil en équipements. Respect des stratégies commerciales et des objectifs. Suivi des paiements et solvabilité client.

Langues

Portugais (maternelle), Espagnol (courant), Français (courant)

Atouts

Pilotage commercial & stratégie, Développement de portefeuille, Négociation & vente BtoB, Grands comptes & fidélisation, Management & coaching, KPI & reporting, Gestion financière, Gestion des conflits, Montée en compétences, Salesforce, Pack Office, Tableaux de bord & reporting

Loisirs

Pratique du sport, Performance commerciale

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