Technico Commercial / Chargé d’affaires B2B

59320 Sequedin · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2610031200

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Hauts-de-France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/2008 — Bac +2 — Saint Jude, Armentières
BTS Management des unités commerciales
12/2004 — Bac — Lycée horticole, Lomme
BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL Travaux paysagers

Expériences professionnelles

12/2024 - à ce jour — Technico commercial
Développement commercial B2B et accompagnement des clients sur leurs projets de signalétique et communication.
07/2024 - 11/2024 — Technico commercial
Prospection, conseil et suivi de la relation client autour de solutions de signalétique et communication.
10/2023 - 04/2024 — Responsable grands comptes
Développement et suivi de comptes clés dans le secteur du traitement des déchets.
05/2023 - 10/2023 — Chargé de comptes
Suivi et développement de comptes clients dans la formation professionnelle.
03/2022 - 10/2022 — Commercial B2B
Développement commercial et accompagnement des clients dans leurs projets d’aménagement extérieur.
05/2021 - 09/2021 — Commercial B2B / Gestionnaire ADV
Développement commercial B2B et gestion administrative des ventes.
10/2008 - 10/2020 — Commercial B2B itinérant
Développement et suivi d’un portefeuille clients B2B itinérant (secteurs 75, 77, 91, 92, 94 et 51).
10/2004 - 09/2008 — Conseiller ventes

Langues

Anglais (notions)

Atouts

Prospection et développement commercial B2B, Fidélisation et animation de portefeuille, Découverte des besoins et conseil client, Négociation et accompagnement des ventes, Suivi administratif, relances et reporting, Coordination avec les équipes internes, Merchandising et présence terrain, Autonomie, organisation et réactivité

Permis

Permis B

Loisirs

Ski, Football, Sports de glisse, Padel

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