Gestionnaire Grands Comptes B2B

68700 Cernay · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 261029064407

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2018-12-31 — Bac +3 — CCI des Vosges - UHA
Licence Pro Conduite de Projets
2012-12-31 — Bac +2 — IUT d'Épinal
DUT Techniques de Commercialisation

Expériences professionnelles

2026-01-01 - 2026-12-31 — Gestionnaire Grands Comptes B2B

Pilotage d'un portefeuille national de clients Grands Comptes. Coordination entre clients, KAM, ENEDIS, RTE et équipes internes. Gestion de dossiers contractuels complexes. Développement commercial (upsell / cross-sell). Fidélisation et accompagnement stratégique des clients.

2025-03-01 - 2025-12-31 — Technico-commercial sédentaire B2B

Développement commercial du Sud-Est de la France, en binôme avec les commerciaux itinérants. Ouverture de 2 nouveaux partenaires, Contribution à une croissance de 12 % du chiffre d'affaires du secteur. Appui technique et commercial aux itinérants : préparation des offres, suivi des projets et relance des devis. Conseil et accompagnement des partenaires. Coordination du suivi des commandes et résolution des réclamations.

2024-07-01 - 2024-12-31 — Technico-commercial sédentaire B2B

Gestion et développement d'un portefeuille de clients professionnels. Analyse des besoins et préconisation de solutions IT adaptées. Élaboration de devis et négociation des conditions commerciales. Relance des offres et transformation des opportunités en commandes. Développement des ventes complémentaires et fidélisation des clients. Coordination avec les fournisseurs et les équipes internes.

2022-11-01 - 2024-06-30 — Technico-commercial sédentaire B2B

Gestion et développement d'un portefeuille de 80 clients professionnels sur le Sud de la France et les Hauts-de-France, en binôme avec les technico-commerciaux itinérants. Prospection et acquisition de 15 nouveaux clients par an, auprès d'industriels, d'installateurs et de distributeurs. Analyse des cahiers des charges et préconisation de solutions techniques. Élaboration des offres et négociation des conditions commerciales. Développement du chiffre d'affaires du portefeuille de 10 % sur un an. Coordination avec les équipes techniques et logistiques, pour assurer le suivi des commandes, le respect des délais et la résolution des réclamations. Coordination des actions commerciales avec les itinérants : préparation des rendez-vous, suivi des opportunités et relance des devis. Analyse des besoins et conseil technique sur les solutions de câblage et accessoires. Élaboration des offres et négociation des conditions commerciales. Fidélisation et développement des comptes clients. Pilotage du suivi des commandes.

2021-05-01 - 2022-10-31 — Chargé de clientèle B2C

Gestion et fidélisation d'un portefeuille de clients particuliers. Atteinte de 105 % des objectifs commerciaux en épargne, crédits et assurances. Développement du portefeuille avec 35 nouveaux clients. Réalisation de 12 à 15 entretiens clients par semaine. Montage et suivi de dossiers de financement, représentant un volume annuel de 2 M€ de crédits.

2019-02-01 - 2021-04-30 — Commercial CVC B2C et B2B

Accueil physique et téléphonique des clients. Traitements des mails. Ventes de contrat d'entretien et dépannage. Traitement des demandes et réclamations des clients. Gestion des KPI. Chiffrage de devis et support technique pour les appareils et pièces détachés CVC. Gestion du planning tournée des techniciens.

Langues

Anglais (Courant), Allemand (Courant), Italien (Courant), Portugais (Langue maternelle)

Atouts

Microsoft Office, Salesforce, SAP, Microsoft Dynamics 365, Power BI, HubSpot, Relation client B2B, Développement commercial, Pilotage de secteurs, Gestion de dossiers complexes, Coordination transverse

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