# Responsable Commercial Grands Comptes

93160 Noisy le Grand · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2610290822

## Ma recherche

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

## Formations

2018-03-01 — THE GAP PARTNERSHIP
Formation Negotiation (Le Négociateur complet)
2010-06-01 — Bac +2 — LYCEE OLYMPE DE GOUGE
BTS Profession Immobilière

## Expériences professionnelles

2025-10-01 - 2026-09-30 — Responsable Commercial

2023-08-01 - 2025-10-31 — Responsable Commercial

Organisation Audit des risques et mise en place du Document unique. Evaluation des Risques psychosociaux. Formation SST. Risque chimique. Compte pénibilité. Pilotage complet (vente, 4 consultants...).

2022-03-01 - 2023-09-30 — Responsable Commercial

- Cible achat, direction BTP.
- Réponse AO BTP (chiffrage, mémoire, négociation).
- Management de 2 commerciaux junior.
- Création argumentaire et CRM de vente.
- Définition objectif et stratégie avec le board.
- Pilotage events et communication (salon, réseau etc).

2019-10-01 - 2022-03-31 — Manager comptes clés

- Cible HR – Ventes cycles long/ventes complexes à décisionnaires multiples.
- Management 2 KAM et 1 alternant.
- Management transversal force de vente régional 25 commerciaux.
- Chasse et élevage.
- Création et renforcement offre commerciale groupe (4 signatures stratégiques en 2020-2021, +40% de CA à périmètre ISO).

2013-09-01 - 2019-09-30 — Responsable Régional des ventes

2011-03-01 - 2013-04-30 — Chargé d’affaires

## Atouts

Ventes complexes, Management d'équipe commerciale, Leadership projet, Plan comptable général, Plan de prospection, Business review annuel, Gestion & fidélisation client, Gestion & fidélisation client, Réponse aux appels d'offres, Développement de portefeuille clients, Savoir-faire technique en négociation, Vente en cycle long, Schémas décisionnels multiples, Informatique, Développement personnel, Évaluation des risques professionnels, Risques psychosociaux (RPS), Formateur SST, Pilotage stratégique, Argumentation commerciale, Fixation d'objectifs, Communication événementielle, Management opérationnel, Management transversal, Stratégie commerciale

## Loisirs

Football, Golf, Développement personnel, Informatique, Voiture ancienne, Presse & lecture économique

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

sur pmebtp.com.