Négociateur Foncier Telecom

0 à 1 an d'expérience · Réf. 2610291016

Ma recherche

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

Formations

2016-12-31 — Greta
Négociateur Commercial

Expériences professionnelles

2023-01-01 - 2025-12-31 — Négociateur Foncier Telecom

- Implantation et négociation d'antennes mobiles 3,4,5G, toute France
- Négociation et contractualisation avec opérateurs de Telecom (Free, Bouygues, Orange et SFR)
- Identification et prospection des surfaces (Copropriétés, collectivités, sociétés, etc.)
- Réalisation de 12 à 15 contrats de gestion de projets d'1 an, jusqu'à 100K€, eu égard les fortes contraintes de respect environnemental et d'urbanisation
- Objectifs dépassés de +30%.

2019-01-01 - 2023-12-31 — Responsable commercial

- Développement commercial de nouveaux clients et de nouvelles offres (IDF et Lyon)
- Signature de contrat avec Foncia, Loiselet et Daigremont, Citya jusqu'à 1M€
- Mise en place de nouveaux critères de performance des collaborateurs commerciaux pour augmenter leur efficacité
- Création du pôle et de l'organisation interne du département d'appel d'offre de l'entreprise – Pour la première fois l'entreprise a pu répondre à des appels d'offre apportant de nouveaux relais de croissance
- Création et animation d'un nouveau Pôle « Urgence et Hygiène » : création d'un nouveau service (Urgence, dératisation, intégration de nouveaux types de produits biocides, etc.) animation, recrutement et formation des collaborateurs, formation et sensibilisation ces clients à une nouvelle approche, etc.
- Ce service a permis d'étoffer et de diversifier l'offre centrale de la société : +22% de CA avec plus forte rentabilité

2016-01-01 - 2019-12-31 — Assistant de Direction Générale

- Activité de chantiers dans les énergies renouvelables : Parc Eolien d'EDF, réseaux gaz de GRDF, etc.
- Action de gestion et suivi opérationnel de chantiers du bon de commande à la réalisation complète de la prestation
- Coordination commerciale et opérationnelle de certains chantiers : suivi de la bonne réalisation des travaux, réunion de chantier, planification et gestion des approvisionnements et négociation avec les fournisseurs, respect des délais de livraison du chantier, renégociation des pénalités (en cas de retard), etc.
- Ai coordonné les réponses aux appels d'offres nationales (techniques et administratives), remise et dépose (Place, Plateforme des achats de l'Etat).

2014-01-01 - 2015-12-31 — Commercial Energies Renouvelables

- Activité commerciale de vente liée au système de chauffage propre et renouvelable B2C
- Activité permanente de porte à porte, d'organisation de rdv et vente auprès des particuliers
- Développement d'une excellente connaissance de la relation client B2C

2012-01-01 - 2013-12-31 — Commercial régional Assurances

- Développement du portefeuille existant et vente de produits d'Assurance B2C et B2B
- Suite à mes résultats, il m'a été confié la responsabilité générale de l'Agence lors des absences du Directeur (ponctuel, 10J ou plus).

2010-01-01 - 2011-12-31 — Commercial sédentaire

- Vente de formation à Distance
- Gestion des appels entrants, conseil adapté aux besoins formulés et vente des formations identifiées

Langues

Anglais (Notions)

Atouts

Gestion de la relation client, Apollo IA, Gestion des données ouvertes (Open Data)

Loisirs

Course, Trail, Salle de sport, Animation de centres de vacances et de loisirs, Association Familles Rurales

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