Responsable du développement commercial

94120 Fontenay-sous-Bois · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2611040353

Ma recherche

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

Formations

02/2025 — CESAME Institut
Architecture d’Entreprise (TOGAF, cartographie SI, urbanisation et architecture cible)
12/2014 — ORSYS
Formation Chef de Projet MOA
12/1996 — Bac +5 — École d’Architecture de Versailles
Master DPLG
12/1991 — CHU Saint-Antoine
Études médicales, 2e année
12/1988 — Bac
Baccalauréat série C – Mention Bien

Expériences professionnelles

09/2022 - 12/2022 — Responsable Développement Commercial Senior

Développement commercial des activités Conseil, Formation, Transformation, Innovation et Architecture Système auprès de grands comptes industriels. Animation d’un collectif de 31 Architectes Systèmes Experts, dont 10 Directeurs de Comptes ; génération et qualification de leads. Pilotage du CRM et contribution à l’évolution de l’organisation commerciale, en lien avec le Marketing et la Direction. Résultat 2024 : 5,2 M€ de chiffre d’affaires réalisé pour un objectif de 2,1 M€ (environ 248 % de l’objectif). Comptes développés / adressés : THALES, STELLANTIS, FORVIA, AIRBUS ATLANTIC, ARIANEGROUP, DAHER, RTE, NAVAL GROUP, VINCI, SPIE, FAYAT, BOUYGUES, EIFFAGE, SCHNEIDER ELECTRIC, VOSSLOH, HYVIA et SODERN.

01/2019 - 12/2022 — Account Manager / Business Manager

Conseil en Banque, Finance, Industrie, Énergie et E-commerce. Développement commercial et gestion d’une Business Unit Industrie et Tertiaire Financier. Développement et fidélisation de comptes : KLESIA, CNP Assurances, Crédit Agricole, Société Générale, Natixis, Eiffage, SPIE, FAYAT et Showroomprivé. Recrutement, encadrement et suivi d’une dizaine de consultants ; appels d’offres, référencements et négociation. Développement des activités MOA, Business Analysis et MOE.

01/2016 - 12/2019 — Ingénieure d’Affaires BTP

Développement de comptes nationaux : Eiffage, Bouygues Énergies, SPIE, FAYAT et Carrefour. Gestion d’affaires pouvant atteindre 1 M€ ; réponse aux appels d’offres et négociation de contrats. Développement commercial auprès des acteurs du BTP et de l’énergie.

01/2013 - 12/2016 — Business Manager Senior

Développement des comptes Société Générale, Natixis, Bpifrance, BP2S, AG2R, KLESIA, UNEO, Eiffage et STIME. Management et suivi de plus de 50 consultants ; pilotage du recrutement, du staffing et de l’adéquation des profils. Développement des activités MOA, MOE et Business Analysis.

01/2012 - 12/2013 — Ingénieure Commerciale

Développement commercial auprès de grands comptes et de PME.

01/2009 - 12/2012 — Ingénieure d’Affaires

Commercialisation de solutions de veille stratégique et d’intelligence économique.

01/2008 - 12/2009 — Ingénieure d’Affaires

Développement BtoB de solutions d’impression et de gestion documentaire.

01/1998 - 12/2008 — Ingénieure d’Affaires
Développement commercial en infogérance, réseaux et services IT.
01/1997 - 12/1998 — Ingénieure d’Affaires
01/1996 - 12/1997 — Ingénieure d’Affaires
01/1995 - 12/1996 — Ingénieure d’Affaires

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant)

Atouts

Développement commercial, Prospection, Gestion des comptes bancaires, Gestion de portefeuille, Fidélisation client, Conseil, Support technique, Capacité à identifier les opportunités, Pilotage des ventes, Qualification des besoins clients, Élaboration de propositions commerciales, Architecture d'entreprise, Architecture TOGAF, Cartographie SI, Urbanisation du SI, Principes d'architecture cible, Transformation & IA, Développement d'offres IA, Management, delivery, Recrutement et staffing, Suivi de transformation, Élaboration de business case, Animation de collectifs commerciaux et techniques, Gestion de la relation client, Microsoft Office, Excel, Word, Outlook, Outils collaboratifs, Reporting commercial, Animation d'équipe, Génération de leads, Qualification d'opportunités, Gestion des données CRM, Gestion de BU, Gestion des grands comptes, Recrutement, Management d'équipe, Appels d'offres ouverts, Référencement fournisseurs, Négociation commerciale, Maîtrise d'ouvrage, Maîtrise d'œuvre (MOE), Développement de comptes, Gestion d'affaires, Réponse aux appels d'offres, Négociation de contrats, Développement commercial B2B, Gestion du recrutement, Commercialisation

Loisirs

Architecture, Histoire, Musées

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