Responsable commerciale junior

95100 Argenteuil · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 2611092053

Ma recherche

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

Formations

09/2026 — Bac +5 — PPA Business School
Master 2 en Business Developer comercial Achats et Supply Chain
08/2024 — Bac +3 — South Champagne Business School (YSCHOOLS)
Global Bachelor in Management

Expériences professionnelles

09/2024 - 09/2026 — Responsable commerciale
Gestion d’un portefeuille de 900 clients B2B, suivi commercial, fidélisation, renouvellement contractuel et développement des opportunités. Analyse des besoins, conseil client et prospection sur les offres et services énergétiques. Négociation et renouvellement de contrats, élaboration d’offres commerciales adaptées pour les clients et prospects. Rédaction et réponse aux appels d’offres (secteurs public et privé). Gestion du back-office de l’équipe et rôle de référente santé & sécurité au sein de l’équipe.
03/2024 - 08/2024 — Commerciale
Développement et mise en place d'une stratégie de prospection pour cibler de nouveaux clients potentiels via le site pole emploi, générant une augmentation de clients. Organisation et participation à des salons professionnels pour promouvoir les services de formation de l'entreprise. Organisation et optimisation du suivi des prospects et des clients grâce à Trello pour une gestion plus efficace. Organisation et planification des rendez-vous avec les clients et les prospects.
02/2023 - 08/2023 — Business Developer Junior
Création d'un programme de fidélité qui a permis d'augmenter de 15 % le taux de réservation des clients réguliers. Participation à des événements de networking et des salons professionnels pour promouvoir l'hôtel et établir des relations avec des professionnels et clients potentiels. Collaboration avec l'équipe marketing pour créer des campagnes promotionnelles ciblées.
05/2022 - 08/2022 — Assistante Marketing
Collaboration avec l'équipe de vente pour développer des supports marketing adaptés tels que les brochures détaillées et fiches techniques pour chaque équipement médical. Organisation d'événements promotionnels tels que des journées portes ouvertes pour renforcer la visibilité des produits, aboutissant à une centaine de nouveaux clients. Participation à la signature de nouveaux contrats suite aux salons.

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant)

Atouts

Négociation & développement commercial, Gestion de portefeuille clients, Aisance relationnelle, Esprit d'analyse, Rigueur, Organisation, Dynamisme, Adaptabilité, Connaissances en achats & supply chain, Salesforce, Trello, Excel, PowerPoint, Word, Suivi commercial, Développement de portefeuille clients, Renouvellement de contrats, Analyse des besoins clients, Conseil client, Prospection, Négociation commerciale, Élaboration de propositions commerciales, Rédaction, Réponse aux appels d'offres, Gestion du back-office, Hygiène et sécurité, Développement commercial, Participation à des salons professionnels, Suivi des dossiers clients, Gestion des leads, Prise de rendez-vous, Stratégie de fidélisation, Networking, Gestion des promotions, Création de supports commerciaux, Organisation d'événements promotionnels, Acquisition client

Loisirs

Voyages et Découvertes, Gymnastique et Musiques, Cuisine du monde, Natation, Création de contenu

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