Commercial itinérant BtoB & Business Developer

44120 Carquefou · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 261112123556

Ma recherche

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

Formations

12/2020 — Bac +2 — Formation Technico-Commerciale – Nantes
Titre Pro Technico-Commercial
12/2017 — Bac +2 — Lycée Charles Péguy – Gorges
BTS Développement et animations des territoires

Expériences professionnelles

12/2024 - 12/2024 — Commercial CHR terrain BtoB

Gestion de grands comptes (BtoB). Reporting & suivi des KPI. Animation commerciale & réseau. Contrats & accords commerciaux. Vente de spiritueux auprès des cafés, hôtels et restaurants (CHR) sur le 44, 49, 85, 72 via 12 à 15 rendez-vous hebdomadaires. Prospection physique et téléphonique ciblée auprès des établissements. Présentation et signature des accords commerciaux (ACCO). Business development. Gestion de partenariats. Organisation d'évènements. Organisation de dégustations et d'animations en établissements. Veille concurrentielle et connaissance du marché local / CHR. 34 nouvelles implantations réussies dans les établissements CHR. Taux de transformation de 4 % en accords commerciaux sur la prospection.

11/2020 - 12/2024 — Commercial BtoB

CRM & Gestion de pipeline (300-400 comptes). Pack Office (Word, Excel). Google Drive, outils digitaux. E-mailing, cold calling. Vente de véhicules pro sur la plateforme digitale européenne (32 pays). Prospection téléphonique intensive et maîtrise des logiciels métiers internes. Gestion et animation d'un portefeuille de 400 prospects. Commercial BtoB Grands Comptes : gestion de grands comptes (200 clients) suivi des campagnes de fidélisation. Augmentation de 15 % du chiffre d'affaires sur 2 ans.

09/2019 - 11/2020 — Commercial terrain BtoB (alternance titre pro)

Vente de produits artisanaux et prestations (événements, team-building). Prospection physique et téléphonique BtoB sur le secteur 44, 49, 85, 72. Étude de marché, partenariats, animation réseau.

10/2017 - 09/2019 — Commercial terrain BtoB

Vente de prestations de formation auprès des chefs d'entreprises et PME. Prospection téléphonique à fort volume (90 appels sortants / jour). Réalisation de 8 à 10 RDV commerciaux par semaine sur 6 départements. Gestion du CRM (300 clients PME), fidélisation et reporting d'activité.

Atouts

Prospection terrain, Prospection téléphonique, Négociation commerciale, Closing, Fidélisation client, Développement commercial, Gestion des partenariats, Organisation d'événements, Gestion de la relation client, Gestion de pipeline commercial, Microsoft Office, Word, Excel, Google Drive, outils digitaux, Emailing, Suivi des KPI, Veille concurrentielle, Gestion des grands comptes, Animation commerciale, Animation de réseau, Vente, Gestion des opérations de dégustation, Vente B2B, Gestion d'un portefeuille de prospects, Vente de produits et services, Prospection B2B, Étude de marché, Prospection

Permis

Permis B

Loisirs

Economie, Sport associatif, Voyages à l’international et culturels, Musique instrument 10 ans

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