Chargé d’affaires

69800 Saint-Priest · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 2611160026

Ma recherche

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

Formations

Bac +5 — Université Lumière Lyon 2
Master 2 de Droit, Économie et Gestion

Expériences professionnelles

01/2024 - 12/2024 — Chargé d’affaires

• Développer le portefeuille de clients professionnels de 35 % et accroître le CA de 28 % grâce à la prospection, à la conquête de nouveaux comptes à la fidélisation des clients clés.
• Piloter le cycle commercial, de l'identification des besoins à la conclusion des affaires, en améliorant de 20 % le taux de transformation grâce à des propositions personnalisées et à des négociations adaptées.
• Assurer le suivi et la rentabilité du portefeuille de professionnels, en réduisant de 45 % les incidents de gestion par l'analyse des risques, le suivi des engagements et l'anticipation des situations sensibles.

01/2022 - 12/2023 — Assistant Technico-Commercial

• Assurer le suivi administratif et commercial de 5 à 8 dossiers par mois, garantissant 98 % de fiabilité grâce au contrôle des informations clients et à l'actualisation des données commerciales.
• Contribuer à la fidélisation d'un portefeuille de 32 clients professionnels, maintenant un taux de satisfaction de 95 % par le suivi des demandes, les relances personnalisées et l'identification de nouvelles opportunités.
• Suivre les dossiers clients professionnels en diminuant de 30 % les délais de traitement grâce à l'organisation des échéances, à la vérification des pièces justificatives et à la coordination des services concernés.

Langues

Anglais (bilingue)

Atouts

Gestion de portefeuille professionnel, Développement commercial B2B, Gestion des risques, Négociation commerciale, Prospection, Fidélisation client, Capacité à identifier les opportunités, Suivi des engagements clients, Excel, Word, PowerPoint, Outlook, Aisance relationnelle, Sens commercial, Écoute active, Esprit d'analyse, Persuasion, Rigueur, Autonomie, Proactivité, Sens du conseil, Réactivité, Travail en équipe, Adaptabilité, Développement de portefeuille clients, Gestion du cycle de vente, Analyse de rentabilité, Suivi administratif, Suivi des dossiers clients

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