Responsable commercial

59190 Borre · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2611191128

Ma recherche

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

Formations

2020-12-31 — Audencia
Certification Stratégie et Commerce Digital Elaboration de la stratégie marketing, gestion de budget et mise en place d'un plan d'action social media marketing.
2007-12-31 — Bac +3 — IUT C – Roubaix
Licence Professionnelle commerce et marketing
2006-12-31 — Bac +2 — IUT B – Tourcoing
DUT Gestion Logistique et Transport
2004-12-31 — Bac — Lycée Saint-Jacques – Hazebrouck
Baccalauréat Sciences et Technologies Tertiaires Option Action et Communication Commerciales Mention bien

Expériences professionnelles

2022-01-01 - 2022-12-31 — Responsable commercial
Développement commercial et acquisition de nouveaux clients BtoB (tertiaire, agricole et industriel) et BtoC. Management et animation d'une équipe de prospection commerciale. Qualification des besoins, études sur mesure et commercialisation de solutions photovoltaïques. Pilotage du cycle de vente complet, de la prospection au suivi des chantiers. Développement de partenariats stratégiques et fidélisation clients.
2017-01-01 - 2021-12-31 — Chargé de Développement du Patrimoine
Gestion de la rentabilité financière des Hauts-de-France et développement du parc d'emplacements publicitaires auprès des collectivités, professionnels et particuliers, veille réglementaire. Objectifs atteints à 200 %. Commercialisation de réseaux publicitaires en B to B.
2016-01-01 - 2016-12-31 — Chef des ventes en Solutions Web et Référencement B to B
Prospection en B to B, vente en cycle court de solutions digitales, management d'une équipe de 3 personnes. Record national en nombre de ventes.
2013-01-01 - 2015-12-31 — Agent Commercial Immobilier Indépendant
Recherche de mandats, création d'un réseau d'apporteurs d'affaires, négociation et ventes de biens anciens. Rédaction de compromis de vente. Niveau manager atteint suite aux performances réalisées.
2008-01-01 - 2013-12-31 — Attaché Commercial Bureautique et Informatique
Développement, gestion et fidélisation d'un portefeuille clients de professionnels en solutions d'impression et GED.
2006-01-01 - 2007-12-31 — Assistant Category Manager - Chef de Projet - Conseiller Clientèle
Gestion du service clients, marketing produit, sélection et amélioration de la visibilité des produits.
2005-01-01 - 2006-12-31 — Stage
Stage au service « exploitation et affrètement ».
2005-01-01 - 2006-12-31 — Stage Assistant Responsable Logistique
Stage au service « exploitation et affrètement ».

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Bilingue), Espagnol (Courant)

Atouts

Prospection, Négociation, Vente en cycle court et cycle long, Empathie et bienveillance, Goût des chiffres, Management, Psychologie, Expérience client, Persévérance, Dynamisme, Sociabilité, Persuasion, Rigueur, Résilience, Motivation des équipes, Microsoft Office, macOS, Adobe Creative Suite, Discord, Google Drive, Microsoft Teams, Zoom, Salesforce, Développement commercial, Gestion du cycle de vente, Partenariats stratégiques, Gestion de la rentabilité, Commercialisation, Prospection B2B, Atteinte des objectifs commerciaux, Prise de mandats, Avant-contrats immobiliers, Gestion de portefeuille clients, Gestion du service client, Marketing sur les réseaux sociaux

Permis

Permis B

Loisirs

Tennis, VTT, Composition musicale, Rallye automobile, Pêche

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