Account manager

Lille · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2611250834

Ma recherche

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

Formations

1997-12-31 — Bac +2 — IUT Valenciennes
DUT Techniques de Commercialisation

Expériences professionnelles

2022-01-01 - 2026-12-31 — Account manager France

Développement des ventes et identification des opportunités sur un marché sous tension. Gestion d'un portefeuille clients (2022 : 3 clients vs 2025 : 175). Veille concurrentielle et mise en place de stratégies correctrices et gagnantes. Définition des objectifs de CA annuel (600K€ réalisés en 2025). Support client (offre, logistique, technique, merchandising). Conseil pour l'intégration de nouveaux fabricants au catalogue (adaptation marché France). Intégration et formation des nouveaux collaborateurs. Mise en place et animation d'événements marketing (salons, événements nationaux).

2020-01-01 - 2022-12-31 — Chef de produit vélos électriques et services

Étude de marché : évolution de la demande, usages, importateurs, fabricants. Définition de l'offre VAE et pièces détachées, cadrage de gamme. Sourcing de fournisseurs (capacité de production, qualité, logistique, SAV). Achats, négociation auprès d'acteurs internationaux (3000 vélos/an). Gestion des approvisionnements : cadencement annuel pour 9 magasins, actions correctrices. Logistique : mise en place d'un système d'approvisionnement centralisé. Rédaction des fiches produits (déclinaisons, caractéristiques techniques, usages, avantages). Formation et management équipes (offre, produits, merchandising, vente, SAV).

2014-01-01 - 2020-12-31 — Fondateur / Gérant

Étude du marché et des besoins de la clientèle visée (particuliers, entreprises, collectivités). Organisation de la logistique et de la planification des interventions. Négociation et gestion des contrats de maintenance. Apporteur d'affaires auprès d'acteurs nationaux (vente de flottes de vélos). Organisation et animation d'événements (ateliers réparations, démo produits, conseils). Achat/vente (vélos, composants mécaniques, outils de maintenance). Développement commercial : CA 2015 : 33K€ HT / 2019 : 85K€ HT.

2006-01-01 - 2013-12-31 — Fondateur / Gérant

Création et gestion des points de vente. Définition de la stratégie commerciale. Définition de l'offre vélos et accessoires. Agencement des magasins / merchandising. Négociation auprès des fournisseurs. Recrutement, formation et gestion du personnel. Développement du CA (2007 : 250K€ HT ; 2013 : 850K€ HT).

2001-01-01 - 2006-12-31 — Responsable Univers « Montagne » et « Cyclisme »

Développement commercial : +30 % de croissance annuelle. Pilotage d'activités. Recrutement. Gestion et animation de personnel (9 vendeurs) : planning, entretien d'activité, montée en compétences. Mise en avant de produits, merchandising, adaptation de l'offre. Responsable des opérations commerciales pour l'ensemble des secteurs du magasin. Formation des équipes pour 25 magasins en vente, merchandising, produits.

Langues

Anglais (Bilingue), Espagnol (Intermédiaire)

Atouts

Vente, Achats, Stratégie commerciale, Gestion de portefeuille clients, Veille concurrentielle, Fixation

d'objectifs, Service client, Formation du personnel, Organisation d'événements promotionnels, Étude de marché, Sourcing fournisseurs, Négociation, Gestion des approvisionnements, Logistique, Fiche produit, Management d'équipe, Recrutement, Merchandising, Microsoft Office, HubSpot, Développement commercial, Conseil client, Formation des nouveaux employés, Animation d'événements, Accompagnement VAE, Achat international, Formation, Planification des interventions, Gestion des contrats de maintenance, Gestion de point de vente, Agencement magasin, Négociation fournisseurs, Développement du chiffre d'affaires

Loisirs

Tennis, Randonnée, Sport de glisse, Vélo

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