Commercial

Nantes · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 990000003784

Ma recherche

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

Formations

2024-01-01 — Bac +5 — IGENCIA PARIS
Master Manager Relation Clients et Marketing
2020-12-31 — Bac +3 — INTEC SUP
Licence Management des Ressources Humaines
2018-12-31 — Bac +2 — INTEC SUP
DUT Marketing et Techniques de Commercialisation

Expériences professionnelles

2023-09-01 - 2023-12-31 — Consultant commercial en recrutement

Missions commerciales : création, développement et suivi du portefeuille de prospects et clients. Accompagnement des clients et prospects pour identifier leurs besoins en profils.

2023-06-01 - 2023-08-31 — Manager chargé d'exploitation

Gestion d'une équipe de 20 salariés (agents) : recrutement, formation, encadrement. Organisation des tâches et planification des activités de l'équipe. Coordination quotidienne des activités de l'équipe. Gestion de la relation client : conseil, suivi, et gestion des comptes. Animation des réunions d'équipe : mise en place des projets et objectifs.

2022-01-01 - 2022-12-31 — Commercial et télévendeur

Appels téléphoniques aux clients et fournisseurs pour maintenir la relation commerciale. Actions de télévente en proposant les produits de l'entreprise. Gestion des fichiers clients, traitement des commandes et suivi des factures. Prise en charge des réclamations clients (emails et courriers).

2022-01-01 - 2023-12-31 — Assistant chargé de clientèle

Conseiller les clients sur les solutions de transport. Suivi des expéditions et résolution des incidents (retards, pertes, dommages). Gestion des réclamations clients liées aux expéditions. Support à la facturation et gestion des litiges de paiement. Coordination avec les équipes logistiques, commerciales. Fidélisation des clients et proposition de solutions sur mesure. Reporting et analyse des performances des expéditions.

2018-01-01 - 2020-12-31 — Commercial et relations clients

Développement, fidélisation et suivi d'un portefeuille clients. Prospection clients et animations commerciales. Élaboration de stratégies de sourcing efficaces.

Langues

Anglais (Courant), Espagnol (Notions)

Atouts

Autonomie, Prise d'initiative, Persuasion, Travail en équipe, Indicateurs clés de performance, Gestion et développement de comptes stratégiques, Fidélisation, Vente additionnelle, Satisfaction client, Résolution de problèmes, Négociation, Prospection téléphonique, Management d'équipe, Recrutement, Formation, Encadrement, Organisation des tâches, Planification, Coordination, Gestion de la relation client, Animation de réunions, Conseil transport, Suivi des expéditions, Gestion des réclamations, Support à la facturation, Gestion des litiges de paiement, Coordination logistique, Reporting et analyse des performances, Reporting et analyse des performances, Suivi des dossiers clients, Gestion des commandes, Suivi des factures, Développement de portefeuille clients, Prospection, Animation commerciale, Sourcing stratégique,

Stratégies d'accroissement de part de marché, Commercialisation des offres, Microsoft Office, Osmos, Salesforce, AS/400, Outlook, Gestion d'un portefeuille de prospects, Accompagnement, Organisation, Coordination d'équipe, Conseil client, Suivi en temps réel des expéditions, Facturation, Fidélisation client, Reporting d'activité, Relation commerciale, Vente, Suivi des dossiers clients et fournisseurs, Gestion des litiges, Gestion de portefeuille clients

Permis

Permis B

Loisirs

Licence de Football Amateur DON, BOSCO CLUB, Salle de Remise en Forme, Voyages, Musique

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