Commercial terrain confirmé – développement de portefeuille et en fidélisation BTP

91300 MASSY · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 990000010521

Ma recherche

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

Formations

1992-12-31 — Bac +2 — Université Paris VII
DEUG de droit

Expériences professionnelles

2025-01-01 - 2025-12-31 — Auto-entrepreneur

Commercialiser à destination des cuisinistes, piscinistes, toutes types de pierres naturelles (Granit, quartz, marbre…) nécessaires à leur activité.

2023-01-01 - 2024-12-31 — Chargé d'affaires

Prospecter, fidéliser, et développer une clientèle du bâtiment sur un périmètre dédié. Analyser les tendances du marché pour identifier de nouvelles opportunités commerciales.

2014-01-01 - 2022-12-31 — Responsable adjoint

Optimiser la rentabilité de l'agence. Participer à des réunions de direction pour définir la vision stratégique de l'agence. Encadrer et accompagner une équipe de 2 commerciaux. Montée en compétences de ces 2 collaborateurs : A terme CA>2M€ (chacun) - MB > 25K€/M.

2008-01-01 - 2014-12-31 — Commercial terrain BTP

Développer des accords cadres avec les principaux majors du BTP (EIFFAGE, CRC, GTM, DEMATHIEU). Assurer des visites constantes et être force de proposition afin d'établir des partenariats pour accroître le volume d'affaires. Établir des plannings >200 CI.

2005-01-01 - 2007-12-31 — Animateur des ventes

Commercialiser une large gamme de consommables (coupe-tube, cintrée, raccord et tube) : acier, fonte, inox ou PVC à destination des plombiers-chauffagistes. Fédérer une équipe de 4 commerciaux. Optimiser leurs performances, analyser leurs résultats, actionner les bons leviers pour dépasser leurs objectifs. Avant mon intégration, panier moyen commande entre 200 et 400 €/ > 1000 €/commande/j.

2000-01-01 - 2004-12-31 — Chargé d'affaires

Développer et fidéliser une clientèle essentiellement professionnelle (charpentiers, bardeurs, électriciens) en proposant les prestations de services. Présenter l'offre Loxam Élèvation et/ou son évolution (matériels, réseau, services), identifier leurs besoins, les conseiller dans leurs choix par une prestation de qualité en proposant des services personnalisés. Créer et gérer un portefeuille de + de 350 clients, CA >2M€.

Langues

Espagnol (Langue maternelle), Anglais (Bilingue), Russe (Notions)

Atouts

Prise d'initiative, Force de proposition, Gestion des priorités, Rigueur, Élaboration de plans d'action commerciale, Stratégie de prospection, ciblage client, actions terrain et développement de portefeuille, Pilotage de la performance, suivi d'indicateurs commerciaux, analyse des résultats, optimisation de la rentabilité, Réalisation de propositions commerciales dans le BTP, Management d'équipe commerciale, Connaissance du marché du BTP, Salesforce, HubSpot, CRM (Salesforce, Hubspot, ou logiciel spécifique à l'intérim), logiciel spécifique à l'intérim, Gestion des intérimaires, Octime, Pixid, Microsoft Office, Word,

Outlook, Excel – tableaux de bord, Prospection, Analyse des tendances, Gestion de la rentabilité, Vision stratégique, Développement des compétences, Accord-cadre, Gestion des partenariats commerciaux, Élaboration des plannings, Analyse des performances, Développement de portefeuille clients, Soutenance d'offres, Gestion de portefeuille clients

Permis

Permis B

Loisirs

Natation, Cyclisme, Réseaux sociaux

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