

Commerciale Terrain B to B, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2019 / déc. 2022 Commerciale Terrain B to B

THE FORK / TRIP ADVISOR

- * Ciblez les restaurants à potentiel, prendre rendez-vous par téléphone ou sur le terrain.
- * Analyser les besoins des clients, réaliser une vente complète des produits The Fork et ses différents modèles de logiciel de réservation
- * Négocier la mise en place d'opérations marketing avec des outils pour booster la visibilité du restaurant sur le web comme la mise en place de promotions à la carte ou de programme de fidélité etc.
- * Objectif = signature de 15 restaurants par mois

CFDRF

recyclables)

2015 à 2018 Prestation de service aux entreprises

- * Gestion du portefeuille clients et évolution du chiffre d'affaires (150 PME clientes en Ile de France)
- * Prospection téléphonique, mailing pour rendez-vous sur place avec les RH, responsable de bureau, C-E, directeur d'agence ect,
- * Objectif de chiffre d'affaires = 80 K€ de chiffre d'affaires par an à atteindre.
- * Signature de nouveaux contrats et développement du chiffre d'affaires de nouveaux clients, prospection téléphonique, mailing, travail sur le terrain, ventes et mise en œuvre du service.
- * Objectif = 120K € de chiffre d'affaires par an à atteindre.

janv. 2013 / janv. 2015 Responsable des ventes beauté et bien-être B to C

Centre de beauté et bien être

2013 - 2015 Service à la personne

- * Directeur des ventes pour lest traitements amincissants, les soins du corps
- * Gestion de l'équipe commerciale
- * Objectif : 11000 euros de chiffre d'affaires par mois

janv. 2011 / Chef d'Equipe service exploitation

Groupe Bolloré

- * Management équipe de 15 à 20 ambassadeurs
- * Mise en place des tournées et formation des équipes terrain

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2008 / juin 2010 Lycée Jean Lurcat, Paris

Brevet des Techniques Supérieures dans Négociation Relation Client option Média et presse

Paris, 75

COMPETENCES

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Français