

Laurent T. - Né en 1976
75005 Paris
22 ans d'expérience
Réf : 1605121642

Attaché commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

1989 : BTS Commerce International

1987 : Bac A1 Lettres et Mathématiques

Logiciels : Suite Microsoft Office (Word, Excel, Powerpoint, Outlook) - Adobe - Lotus - BO - SAP

Maîtrise des CRM : WEBI - MAILEVA - ABOWEB - AS400

Formations DEMOS : Maîtrise des techniques de vente

Expériences professionnelles

2105 – en poste

Conseiller Commercial Sédentaire - Regus Vente des produits de domiciliation, de bureaux, salle de formation. Ventes complémentaires pour les clients existants. Mise jour du CRM. Objectif en CA et avec un volume de 30 ventes/mensuelles minimum.

2014 à 2015

Attaché Commercial - Éditions Histoire & Collections Rattaché à la direction marketing et commercial. Gestion et fidélisation de la relation client, suivi et administration des ventes, gestion des commandes internet. Gestion du catalogue en ligne E-mailing, opérations marketings. Objectifs en CA et sur la marge.

2014

Attaché Commercial - Wolters-Kluwer Prospection, vente, négociation, fidélisation des comptes entreprises Gestion de la relation client, suivi et administration des ventes d'abonnements print et de solutions numériques. Prospection téléphonique, RDV clientèle. Objectifs en CA et RDV. Maîtrise de l'ensemble du cycle de vente. Objectifs en CA et contacts/RDV qualifiés.

2013

Commercial Formation- LearnAvenuePro Développement, commercialisation d'une plate-forme e-learning (LMS) auprès d'organismes de formations et d'entreprises, prospection téléphonique, RDV clients, démonstration logiciel Détection de projets.

2011-2012

Commercial - Groupe Infopro Gestion et développement de portefeuilles d'abonnements de 14 titres de presse spécialisés : LSA, l'Argus de l'Assurance, Neorestoration, Usine Nouvelle, L'Echo Touristique., etc... Prospection commerciale, détection de projets, ventes complémentaires et additionnelles, fidélisation des comptes. Gestion de la relation commerciale, ADV. Objectifs en CA et RDV réalisés 1999 à 2010 Commercial - Groupe Les Echos Développement et gestion d'un portefeuille GC : Acquisition et développement (principalement auprès d'acteurs issus du CAC 40, SBF 120, banques privées, ministères, PME, etc...) des abonnements et des solutions électroniques. Rédaction des propositions commerciales, grilles tarifaires, présentations et contrats, RDV clientèles. Reporting et suivi de l'activité commerciale. Prospection, vente et négociation des partenariats des solutions et contenus éditoriaux numériques Management du back-office : Suivi et administration des ventes Vente et prospection des partenariats pour Le Club Les Echos Objectifs en CA, marge et rendez vous qualifiés. 1994 à 1999 Premières expériences puis évolution vers des postes de

commercial à responsabilités Documentaliste/Rédacteur - Presse + Au sein du département Veille Stratégique et d'Intelligence Économique : Conception et rédaction de revues de presse pour le compte des Directions de la Communication d'entreprises des secteurs privés et publics. Pigiste, veille infos - Devarrieux Villaret Au sein du département Communication : Pige et réalisation de revue de presse

Langues

- Anglais courant parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Commercial

Analyse du marché, veille concurrentielle, identification des circuits de décision et détection des projets.

Centralisation des informations utiles à la bonne connaissance de l'économie, des secteurs d'activité et son approche commerciale

Identification des pistes de développement spécifiques visant à accroître le CA

Administration des Ventes/Gestion

Reportings, pilotage de l'activité commerciale

Facturation, suivi et recouvrement

Routages des revues

E-mailing et mailing

Rédaction des propositions commerciales et techniques

Coordination et pilotage des activités inter-services en corrélation avec les spécificités des demandes clients Grands Comptes

Suivi des résultats individuels et collectifs, validation de l'atteinte des objectifs

Contrôle des budgets, analyse des résultats

Mise en place d'actions correctives sur dysfonctionnements identifiés (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Restauration de scooters anciens.

Collection, ventes et échange de vinyles sur des marketplaces