

Houda P. - Née
75015 Paris
7 ans d'expérience
Réf : 1907171007

Responsable grands comptes

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans l'Administration et Juridique.

Formations

2015 : Bac +5 à OFI One sur Paris
Master 1&2 en Management et Stratégie d'entreprise

2013 : Bac à ISEE sur Paris
Bachelor Management et gestion d'entreprise

2010 : à Ecole Nationale de Commerce sur Paris
DCG : Diplôme de comptabilité et de gestion

2008 : Bac, Maroc
Baccalauréat Scientifique Mention Très Bien

Expériences professionnelles

01/2018 - 2019 :

Responsable Grands Comptes chez Groupe Adc

- *Gestion du portefeuille Grands Comptes
- *Maîtrise des marges et optimisation de la rentabilité des contrats
- *Négociation auprès des clients (prix, délais, ...)
- *Reporting et suivi après-vente des accords-cadres et de l'évolution des projets
- *Veille sur la bonne coordination des différents intervenants internes et externes
- *Prospection du marché et des opportunités

11/2016 - 2017 :

Responsable Grands Projets Stratégiques chez Majencia

- *En binôme avec le directeur commercial, je mets en oeuvre la stratégie de conquête des grands projets commerciaux stratégiques (à partir de 400Ke)
 - *Prospection commerciale : Qualification des projets identifiés
 - *Effectuer les recherches approfondies sur les entreprises ciblées
 - *Rdv clients
 - *Proposer et créer les outils d'animation clients (conférences, catalogues spécifiques, e-mailing...)
 - *Réponses appels d'offres / Analyse des besoins des clients / Prise en charge des réponses produits
 - *Effectuer les rdv clients nécessaires aux projets
 - *Construire les réponses AO : fiches techniques, dossier image, cellule témoin...
 - *Soutenance des propositions commerciales
- Objectif Réalisé : + 7 Millions de CA

03/2011 - 2016 :

RESPONSABLE COMMERCIALE EXPORT- Europe et Moyen Orient chez Beutylne Et Rexaline

*Management transversal d'une force de vente de 10 personnes en France

*Création et développement d'un fichier client International : Prospection téléphonique et salons Français et internationaux : Pharmagora, Pharmaffaire et le Salon International de la Lingerie, Salon International de la Pharmacie en Algérie, Cosmo pharma en Italie, Officine Expo Maroc...

*Création de partenariat avec 11 grands distributeurs pharmaceutiques (Afrique du sud et Afrique centrale, Maroc, Tunisie, Algérie, Belgique, Royaume-Uni, Iran, Emirats arabe unis, Suisse, Grèce et Pologne)

*Former les commerciaux de tout nouveau distributeur

09/2010 - 2011 :

Assistante commerciale export chez Hôtel Pullman sur Paris

*Démarcher de façon intensive et mettre en place des actions commerciales

*Démarcher de nouveaux comptes sur le marché Français et Européen

*Développer l'image de l'hôtel par des actions promotionnelles

*Communiquer régulièrement via un rapport hebdomadaire avec la direction commerciale

Logiciels

Office, Crm

Atouts et compétences

*Gestion du portefeuille Grands Comptes

*Maîtrise des marges et optimisation de la rentabilité des contrats

*Négociation auprès des clients (prix, délais, ...)

*Reporting et suivi après-vente des accords-cadres et de l'évolution des projets

*Veille sur la bonne coordination des différents intervenants internes et externes

*Prospection du marché et des opportunités

COMMERCIAL

- Account Management
- Développement et fidélisation de clients Grands Comptes
- Prospection commerciale Négociation commerciale
- Réponse appels d'offres
- Elaboration de stratégie commerciale et plan de comptes