

Langlois V. - Né
91600 Savigny Sur Orge
13 ans d'expérience
Réf : 1911181306

Ingénieur commercial btob

Ma recherche

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

Formations

2006 :

-Formation de vente aux particuliers liée à la rénovation de l'habitat

2005 : Bac à AFPA sur Créteil

Formation de conseiller clientèle (Niveau Baccalauréat)

Expériences professionnelles

09/2018 à ce jour :

Chargé d'affaires chez Norsud

- Assurer la gestion du portefeuille clients PME et grands comptes
- Analyser les besoins et apporter une solution technique adaptée
- Négocier l'offre commerciale avec les différents interlocuteurs
- Constituer les devis
- Constituer et transmettre le dossier technique à l'équipe travaux
- Assurer la gestion financière des chantiers

07/2016 - 2018 :

Ingénieur Commercial BtoB chez Sfr

- Développer un portefeuille clients PME et professionnels.
- Vendre les offres et services, conquête à partir d'appels de prospects, fidélisation et cross-sell.
- Elaborer et Piloter des offres commerciales adaptées
- Participer au choix de la solution technique, à l'avant-vente et au suivi du déploiement.
- Conforter la proposition commerciale chez le client et clôturer la vente.
- Suivre et négocier les affaires jusqu'au closing.
- Contribuer à l'amélioration de l'expérience client (développement des outils, optimisation des parcours et process de traitement)
- Participer aux déploiements opérationnels des projets de Relations Client
- Former les équipes à la relation client, rebond commercial et vente

09/2007 - 2010 :

Conseiller Commercial

- Traiter les demandes et réclamations client
- Conseiller les clients et proposer des offres et services adaptés à leur besoin
- Fidéliser les clients en leur offrant la qualité de l'expérience dans la Relation client
- Contribuer à l'optimisation des processus de traitement pour faciliter le parcours client : remontées terrain/ participation à des groupes de travail et test en phase pilote
- Promouvoir la marque Orange auprès de nos clients

04/2006 - 2007 :**Commercial Terrain chez Huis-clos**

- Prospecter les clients (physique et téléphonique).
- Assurer le suivi et fidéliser son portefeuille clients.
- Développer le C.A : prendre des rendez-vous (phoning, porte à porte).

Atouts et compétences

- Développer un portefeuille clients PME et professionnels.
- Vendre les offres et services, conquête à partir d'appels de prospects, fidélisation et cross-sell.
- Elaborer et Piloter des offres commerciales adaptées
- Participer au choix de la solution technique, à l'avant-vente et au suivi du déploiement.
- Conforter la proposition commerciale chez le client et clôturer la vente.
- Suivre et négocier les affaires jusqu'au closing.
- Contribuer à l'amélioration de l'expérience client (développement des outils, optimisation des parcours et process de traitement)
- Participer aux déploiements opérationnels des projets de Relations Client
- Former les équipes à la relation client, rebond commercial et vente