

Valérie L. - Née
76290 Montivilliers
32 ans d'expérience
Réf : 2001310636

Commerciale grands comptes

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Normandie, dans les Services Commerciaux.

Formations

1986 : Bac +2
Deug Sociologique

Expériences professionnelles

02/2007 - 2018 :

Business Developer - Normandie en Home Office chez Lyreco Le Havre : Fournitures De Bureau Aux Professionnels & Solutions Adaptées Et Personnalisées sur Le Havre

- Elaboration de solutions adaptées aux besoins des clients sur la base de + de 10 000 références sur catalogue.
- Prospection active des ventes auprès de PME locales & Grands Comptes : 70 % de développement + 30 % de fidélisation
- Analyse de la rentabilité des actions menées au travers d'une analyse fine des ventes et des marges.
- Suivi et analyse de l'activité commerciale, veille concurrentielle, reporting.

Résultats :

- Développement & prospections intensifs.
- Construction de relations durables, évolutives , en mode gagnant / gagnant .
- CA multiplié par : de 120 KE à +500 KE

12/1990 - 2006 :

Responsable des ventes Grands Comptes chez Peugeot Credipar Paris : Société Financière Du Constructeur Destinée à Gérer Les Crédits Classiques, Des Offre En Loa (location Avec Option D'achat) Et également Des Produits D'assistances Spécialisées sur Paris

- Développement du réseau Grands comptes par des actions commerciales ciblées.
- Animation d'une équipe de 8 commerciaux Grands Comptes : accompagnement et diagnostic de leur activité.
- Identifier de nouveaux outils et segments de croissance en transverse avec le département Marketing.

Résultats:

3 challenges majeurs relevés sur 15 ans

- Détection de services adaptés aux évolutions des besoins clients Grands Comptes.
- Création et animation d'une équipe de vente Grands Comptes dédiée à l'offre Pro VU (Véhicules Utilitaires).
- Marketing Opérationnel transverse & support de ventes: Mailings et newsletters ciblés, outils d'aide à la vente.

11/1986 - 1990 :

Business Developer chez Avis Lease: Leader Européen De La Location De Parcs Automobiles Pour Les Marchés B To B sur Paris

- Développement d'une offre pionnière sur son marché : Service LLD (Location Longue Durée).
- Analyse & étude de rentabilité des coûts généraux d'une flotte automobile.

- Conseil et vente de financements personnalisés par l'optimisation des coûts.

Résultats:

- Evangélisation d'un nouveau type de financement de flottes automobiles (LLD) pour les professionnels.
- Apport de solutions en mode conseil et développement de ventes additionnelles.
- Croissance portefeuille clients: +60 % - Services à valeur ajoutée: +50%.

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Office

Atouts et compétences

- Elaboration de solutions adaptées aux besoins des clients
- Prospection active des ventes auprès de PME locales & Grands Comptes
- Analyse de la rentabilité des actions menées au travers d'une analyse fine des ventes et des marges.
- Suivi et analyse de l'activité commerciale, veille concurrentielle, reporting.
- Développement & prospections intensifs