

Stéphanie R. - Née le 10/06/1984
94400 Saint Maurice
2 ans d'expérience
Réf : 2106141729

Chargée d'affaires

Objectifs

En reconversion professionnelle : Chargée d'affaires BTP

Ma recherche

Je recherche un contrat d'apprentissage, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment.

Formations

2015 : Bac +5 à Ecole de commerce Euridis
Master II Ingénieur d'Affaires en Hautes technologies

2005 : Bac +3
Licence d'administration publique - IPAG

2002 : Bac
Baccalauréat Littéraire spécialité Arts Plastiques

Expériences professionnelles

01/2021 - 05/2021 :

Business Developer chez Kaliop (esn)

Mission : Analyse de marché et définition de plan d'action pour chasse et développement - Secteur du Digital : plateformes digitales, applications mobiles,...

- Analyse du marché et définition d'un plan d'action
- Mise en place d'actions inbound et outbound
- Nurturing et identification d'opportunités commerciales
- Pilotage de la rédaction des offres commerciales
- CA réalisé de 490K€

03/2019 - 12/2020 :

Ingénieur D'affaires chez Smile (esn)

Ile-de-France

Mission : Chasse et Développement d'un portefeuille clients - Secteur du Digital : Intégration de plateformes digitales, sites responsive design, applications mobiles, solutions collaboratives... (Heineken, Lagardère, Otis,...)

- Stratégies de comptes - gestion de projets
- Coordination et définition des stratégies avant-vente
- Construction des écosystèmes digitaux clients en collaboration avec les équipes projets
- Collaboration avec le réseau externe (éditeurs du Digital, cabinet de conseil)
- CA réalisé de 780K€

2014 - 2019 :

Ingénieur d'affaires chez Neos-sdi (esn)

Ile-de-France

Mission : Chasse et Développement d'un portefeuille clients grands comptes et ETI (Société Générale, Vinci, Groupe Up, Setec,...), de Comptes Publics (Diverses mairies, AMF, RMNGP, Musée du Quai Branly,...) - Intégration de solutions

MICROSOFT (Conseil et accompagnement au changement, environnement de travail digital, applications métiers, Data, Infrastructure, services managés et externalisation)

- Vente de prestations de services au forfait et en assistance technique
- Intégration, suivi et accompagnement des collaborateurs
- Développement de la relation avec l'éditeur MICROSOFT sur mon périmètre et avec différents partenaires
- Objectif CA 2018 : 1,5 Millions d'€ - réalisé 1,6 Millions d'€
- Objectif CA 2017 : 1,2 Millions d'€ - réalisé 1,1 Million d'€
- Objectif CA 2016 : 900K € - réalisé 800K €
- Objectif 2015 : Prospection pour le compte des commerciaux France / collaboration avec le service Marketing

08/2013 - 10/2014 :

Chargée de formation chez Hitema (organisme De Formation)

Ile-de-France

Mission : Promouvoir l'alternance IT auprès des entreprises et des étudiants en Informatique du post-bac au bac+5

- Prospection auprès d'entreprises pour le placement des étudiants
- Prise en charge du processus de recrutement de A à Z : Recueil des besoins auprès des managers, sourcing, pré qualification, entretien, suivi de tutorat
- Forums de recrutement et collecte de la taxe d'apprentissage : 150K € obtenus
- Animation des partenariats école et du réseau apprentis et stagiaires (forums, ateliers CV...).

10/2012 - 01/2013 :

Ingénieur commercial chez Groupe Delta (entreprise Informatique)

Ile-de-France

Mission : Prospection et développement de comptes dans les Hauts de Seine et l'Essonne - Vente de solutions, de matériels dans le domaine de l'impression numérique professionnelle, de solutions informatiques et GED

- Développement et suivi du portefeuille clients de TPE, PME, ETI
- Gestion de parc clients
- Commercialisation des différentes offres / cross-selling et up-selling
- CA réalisé de 150K €

01/2012 - 10/2012 :

SECURITAS DIRECT (entreprise de surveillance) chez Commerciale

Ile-de-France

Mission : Fidélisation de la clientèle et vente additionnelle de produits et de services

- Vente additionnelle auprès des clients et mise à jour de matériel
- Traitement de nombreux litiges - Fidélisation et rattrapage clients
- Administratif autour de la vente réalisée (contrats, planification d'interventions techniques...)
- CA de 130K €

09/2008 - 11/2011 :

Ingénieur d'affaires chez Riso France (entreprise De Systèmes D'impression De Production)

Pyrénées Orientales

Mission : Conquête et développement d'un portefeuille clients B2B diversifié (éducation, collectivités locales, administrations, santé, mairies, syndicats,)

- Prospection téléphonique en étroite collaboration avec le service marketing, pour la mise en place d'actions ciblées par secteurs d'activités et produits
- Accompagnement des prospects/clients dans l'étude de leurs besoins par une approche commerciale globale
- Gestion et fidélisation des clients - up-selling sur comptes existants
- Encadrement et formation d'un commercial sédentaire en stage pour la prospection de PME
- Audit, démonstration (démo-truck ou showroom), négociation, fidélisation clients

□ CA de 220 K € - Marge de 80 K €

01/2006 - 06/2008 :

Chargée d'affaires BtoC chez Entreprise José Ramos (entreprise De Bâtiment)

Hauts-de-France

Mission : Prospection, vente de projets de construction, rénovation et extension de maison

- Détection de besoins client
- Vente, facturation et relance client
- Visites, suivi de chantiers et satisfaction client

11/2002 - 12/2005 :

Contrat étudiant - Chargée de clientèle polyvalent chez Metro Cash & Carry

Hauts-de-France

Langues

Anglais (Oral : bonnes notions / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : commerciale / Ecrit : avancé), Portugais (Oral : notions / Ecrit : intermédiaire)

Logiciels

AutoCAD, Pack Office, Crm, Sales Force, Dynamics Crm, Cegid, Everwin , GESCOM

Atouts et compétences

- Promotion et vente de produits, de services et prestations en BtoB et BtoC, cycles courts et cycles longs
- Gestion et développement d'un portefeuille de clients : prospection, ouverture de comptes, up-sell, cross-sell, fidélisation et suivi client, participation à de nouveaux référencements, réponse à appels d'offres
- Elaboration de propositions commerciales (technique et financière)
- Conseil, négociation et fidélisation commerciale
- Reporting et actualisation de fichiers commerciaux et maîtrise d'outils digitaux et collaboratifs
- Animation d'un écosystème de partenaires, réseaux

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Rénovation, décoration, lecture, théâtre

Fitness, trekking, trail, voyages