Sandrine B. - Née en 1975
78400 Chatou
12 ans d'expérience
Réf : 2206170929

Key account manager

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services commerciaux.

Formations

1998 : Doctorat à SKEMA Business School- E.S.C sur Lille
MS Marketing Management par la Qualité (Bac + 6, Mention B)

1997 : Bac +4
Maîtrise es Sciences Economique Mention Economie et Gestion des Entreprises . Programme international Erasmus (Mention AB).

Expériences professionnelles

2008 - 2012 :
KEY ACCOUNT MANAGER - Editeur Progiciels chez Crm Coheris sur Suresnes
• Responsable comptes clefs : Gestion et développement du CA
• Développement de nouveaux comptes : Prospection, qualification des besoins, réponse cahier des charges, négociation, …
• Vente directe complexe BtoB de progiciels, services et formations associées
• Management d'équipe
 Objectifs atteints (1,6 M€/an) - Secteur Industrie et pharmaceutique

2004 - 2007 :
CREATEUR D'ENTREPRISE chez Immobilier S.a.r.l - Rhône Alpes
• Lancement et développement d'une agence: étude de marché, business Plan, recrutement, management d'équipe commerciale
• Gestion opérationnelle : Finances, Partenariats, …
• Immobilier d'entreprise et de particuliers, Promotion immobilière (VEFA, …), Gestion locative, Gestion copropriétés

2001 - 2004 :
KEY ACCOUNT MANAGER chez Editeur Progiciels Java Togethersoft / Borland sur Paris La Défense
• Responsable comptes clefs : Gestion et développement du CA
• Développement de nouveaux comptes : Prospection, qualification des besoins, réponse cahier des charges, négociation, …
• Vente directe BtoB complexe de progiciels, services et formations associées
• Rédaction et réponses aux appels d'offres sur des projets Java et UML
 Objectifs atteints (1,4M€/an) - Secteur Banque, Assurances et Grande Distribution

1999 - 2001 :
KEY ACCOUNT MANAGER chez Éditeur Progiciels & Constructeur Lotus / Ibm sur Paris La Défense
• Responsable de 2 comptes clefs

• Vente indirecte BtoB complexes de progiciels, parc informatique, services et formations associées.
• Contrats sur mesure : actions Marketing, partenariats, réponses aux appels d'offres, rédaction de contrats juridiques.
 Objectifs atteints (18 MF/an) - Secteur Privé et secteur Public

1998 - 1999 :
CHEF PRODUIT SOFTWARE chez Grossiste Informatique Ingram Micro sur Lille
Microsoft, Lotus/IBM, Corel, Filemaker, Symantec, Apple, etc

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Commerce B2B & B2C
Management d'équipe : Recruter, encadrer, animer & motiver. Reporting, objectifs quantitatifs et qualitatifs
Account Management :
Analyse et suivi du C.A.
Analyse du marché
Stratégie de compte
Marketing Produit, opérationnel et stratégique
Audit Qualité
Certification ISO

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

sport, cours de théâtre, montage photos et vidéos