

Abbes G. - Né en 1980
92400 Courbevoie
16 ans d'expérience
Réf : 2302281136

Directeur commercial

Ma recherche

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

Formations

2003 : Bac +5 à ÉCOLE ISC sur Paris
DESS COMMERCE & MANAGEMENT

Expériences professionnelles

2020 - 2022 :

Directeur d'agence chez B For Biz

Définitions des objectifs et de la stratégie commerciale

Gestion des partenariats

Suivi et contrôle de l'activité commerciale

Développement de la force de vente (région Île-de- France) Recrutement et formation de l'équipe commerciale Commercialisation de solutions digitales (prospections clients, négociation, financement, et suivi)

Gestion et coordination des équipes techniques

Analyse des résultats et applications d'actions correctives

2017 - 2020 :

Directeur d'agence chez Totem Supervision

Recrutement, Encadrement, Formation des commerciaux

Définition du plan d'action commerciale et animation structuré d'équipes

Négociation auprès d'interlocuteur de haut niveau

Commercialisation et développement de l'activité commerciale

Gestion des comptes clé de l'entreprise

Négociation et renouvellement des contrats

Prospection New Business BtoB

2013 - 2016 :

Directeur commercial chez Netpoint

Création et implantation de l'agence commerciale Hauts-de-Seine

Développement portefeuille client et du CA New Business

Recrutement et encadrement de 6 collaborateurs

Animation de l'agence commerciale

Gestion des litiges, Fidélisation de la clientèle UP-SELL, Rachat de contrat concurrent

Accompagnement, Négociation et Closing des ventes

2006 - 2013 :

Directeur d'agence chez Risc Group

Création marketing des offres produit

Création, animation, du service commercial

Encadrement et accompagnement de 3 commerciaux
Commercialisation des offres en vente directe et indirecte
Développement et déploiement des offres commerciales
Négociation de contrats
Fidélisation de la clientèle

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

MANAGEMENT D'ÉQUIPES COMMERCIALES
MISE EN PLACE DE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT
GESTION DE BUSINESS UNIT, P&L, PILOTAGE D'ACTIVITÉ
VENTE, NÉGOCIATION, CLOSING D'AFFAIRES COMPLEXES

Permis

Permis B