

Amine D. - Né en 1994
92270 Bois-colombes
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 2309120845



Responsable développement commercial

Ma recherche

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

Formations

2018 : Bac +5 à ICD Business School sur Paris
Master Management et Marketing de la Relation Client

2016 : Bac +3 à Sup de vente Essym sur Paris
Licence Responsable Développement Commercial

2014 : Bac +2 sur Paris
BTS Management des unités commerciales Sup de vente

Expériences professionnelles

01/2023 à ce jour :

Responsable Commercial Grands Compte chez Hellio sur Clichy

Développer et vendre les offres CEE et du BE auprès des acteurs du résidentiel, du tertiaire et de l'industrie
Assurer la pérennité de la relation client de bout en bout, de l'identification du gisement énergétique au financement des travaux de rénovation énergétique
Coordonner les différents acteurs et partenaires pour faire avancer les projets phase par phase

09/2021 - 2021 :

Responsable Développement Commercial chez Reanova sur Vélizy-villacoublay

Assurer l'animation et le développement, la satisfaction d'un portefeuille clients clés : Syndics, Bailleurs, Promoteurs.

Superviser et coordonner les équipes projets : Architecte, Ingénieur, Fluide, Thermicien, Économiste.

Conseiller, proposer et restituer les différentes missions auprès des différents maîtres d'ouvrage privés ou public avec la participation d'experts techniques. Gérer les calendriers des projets, date de restitution, date d'AG

2018 - 2021 :

Directeur de l'action commerciale chez La Poste sur Créteil

Piloter l'activité commerciale de 14 établissements de courrier et colis (77, 93)

Manager et coordonner 28 établissements sur le secteur Île-de-France Est (CA de 15M€)

Accompagner et former les équipes terrain : 50 commerciaux/apprentis en binôme

2016 - 2018 :

Responsable d'agence chez Loxam sur Paris

Garantir l'activité commerciale du point de vente (CA de 350 K€/an)

Gérer la relation client : relance, prospection et suivi commercial

Assurer la gestion administrative et comptable : contrats, factures, paiements

Planifier les livraisons et les récupérations de matériels sur les chantiers

2015 - 2016 :

Conseiller Technique chez La Plateforme Du Batiment sur Paris

Gérer le département carrelage (CA de 750 K€/an)

Assurer l'accueil, la vente et la gestion de la relation client

Superviser l'organisation générale des rayons, les stocks et les inventaires

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, Sales Force

Permis

Permis B