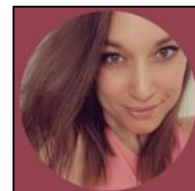


**Manon D.** - Née en 2000  
**75018 Paris**  
**5 ans d'expérience**  
**Réf : 2404050937**



## Commerciale grands comptes

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2018** : Bac +3 à SKEMA sur Paris  
Licence 1: COMMERCE MARKETING COMMUNICATION

**2018** : Certification à XTB sur Paris  
CERTIFICATION AMF

### Expériences professionnelles

---

#### **11/2022 à ce jour :**

Account Manager Responsable Business Développement chez Design Express France sur Paris

Identification de cibles commerciales et de partenaires locaux clés pour les actions de prospection pour le développement du soft Vectorworks

Coordination de l'activité de l'équipe au quotidien en coordination avec le directeur

Définition des prospects, identification des décideurs, qualification de la base de données client-prospect.

Élaboration de plans stratégiques visant à orienter les activités de l'équipe vers la réalisation des objectifs à long terme

Proposition de nouvelles idées afin d'améliorer les procédures internes (processus commercial/marketing)

Négociation et construction des projets, rédaction d'offres commerciales sur mesure, soutien méthodologique et organisationnel dans la gestion des projets

Collaboration avec l'ensemble des équipes, managers et membres de la direction pour atteindre un objectif commun.

Développement d'un portefeuille de clients grands comptes CHANEL HERMES PROST... et pilotage du cycle de vente de bout en bout

Établissement et suivi des contrats clients, gestion des renouvellements et des résiliations

Vente de 20 contrats par mois en moyenne.

Évaluation de la situation financière des clients, apport de solutions de financement adaptées.

Préparation et envoi des devis, des documents techniques et des contrats aux clients

#### **07/2021 - 11/2022 :**

Commerciale grands comptes chez First Finance sur Paris

Création et communication au client de catalogue de formation grandes écoles et sur les programmes proposés afin de répondre à des projets B2B.

Élaboration des objectifs, des budgets, des échéances ainsi que des besoins en personnel et en matériel pour permettre la bonne réalisation du projet d'investissement sur des formations clients B2B mise en place d'échéancier, devis et bulletin de facturation.

Coordination entre les différents secteurs de First commercial/marketing et support afin d'élaborer la meilleure stratégie pour le lancement des campagnes ou événements.

Mise en oeuvre de la stratégie commerciale et business business development@HEC

Planification de rendez-vous client afin de les assister dans leur achat en répondant à leurs questions et attentes.

Définition d'un plan d'action commercial pour le lancement de formations  
Mise en oeuvre de la stratégie de vente de l'entreprise afin d'atteindre les objectifs fixés.  
Prospection sur les réseaux sociaux pour identifier de nouveaux marchés.  
Reporting commercial auprès de la direction.  
Voyages d'affaires en Afrique Francophone pour palier à l'organisation des conférences avec des professeurs/intervenants de renommée pour le business développement des formations HEC/SKEMA en finance.

## **02/2018 - 07/2021 :**

Commerciale grands comptes chez Xtb France sur Paris  
Commercialisation de plateforme d'investissement (de trading xstation5)  
Communication des informations pertinentes avec les différents interlocuteurs internes et externes.  
Hiérarchisation des tâches afin de gérer les priorités et respecter les objectifs de délais.  
Réponse aux demandes de renseignements financiers de l'autorité fiscale en examinant les archives papier ou électronique de l'entreprise.  
Contrôle de la production et de la régularité des reportings mensuels.  
Évaluation de la faisabilité des projets d'investissement.  
Gestion dossiers AMF et AML  
Analyse de la plateforme de trading et guider les clients vers les actifs les plus intéressants en fonction de leurs projet et budget

## **Langues**

---

Anglais (Oral : moyen / Ecrit : avancé)

## **Atouts et compétences**

---

- Gestion de projet
- Audit/consulting
- Salesforce
- Négociation de contrat
- Prospection de clientèle
- Maîtrise des cycles de vente
- Étude de marché
- Argumentaires techniques
- Rédaction de devis
- Animation des réseaux de distribution
- Prospection
- Examens de conformité
- Développement de réseau
- Élaboration des propositions
- Gestion des exigences
- Stratégie commerciale

## **Permis**

---

Permis B