

Iteb K. - Née en 1991
94200 Ivry Sur Seine
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 2406111439

Responsable commerciale

Ma recherche

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

Formations

2015 : Bac +5 à ESGCI Paris sur Paris
Master II Commercial et Marketing

2013 : Bac +3 à Université Rambouillet Vélizy
Licence Professionnel Commerciale

2010 : Bac +2 sur Paris
BTS Technico-Commercial

2009 : Bac sur Paris
Baccalauréat Scientifique

Expériences professionnelles

2023 - 2023 :
Assistante chef de produit chez Groupe Lagadère

04/2021 - 2021 :
Responsable Appels d'offres chez Akila Ingénierie
-Piloter l'activité du service Appel d'Offres
-Participer à la veille et à la prise d'affaires, dossier de consultation (BOAMP, Marchés publics, WANAO...)
-Garantir les réponses aux appels d'offres (offre, mémoire technique, DC1, DC2, BPU....)
-Analyser et mettre en évidence les points stratégiques, et proposer des solutions adaptées (recherche d'informations....)
-Assurer le suivi des procédures, dont les réunions de suivi d'offres, transferts (reporting)
-Suivre l'avancer des projets

2021 - 2022 :
Responsable Commerciale chez Déteect Réseaux
-Contribuer à la stratégie commerciale en fonction des objectifs fixés au préalable
-Plan d'Action Commerciale et faire l'analyse du Suivi d'Action Commerciale
-Créer, entretenir un réseau externe de décideurs
-Gestion des réponses aux AO
-Chiffre du projet en phase étude
-Participations aux évènements (salons)

2019 - 2021 :
Responsable Commerciale Nord-Est Ile de France chez Jfm Conseils Filiale De Elliva Groupe Nextroad
-Développement commercial

- Piloter le projet en phase étude
- Planification et gestion du planning d'intervention
- Gestion du projet de A à Z
- Être garant de la qualité technique de l'offre et de la compétitivité de l'offre financière
- Echanger avec les experts techniques
- Elaborer la stratégie de réponse aux appels d'offres en collaboration avec les référents techniques.
- Consolider et contribuer à la production des livrables
- Suivre les résultats de production et contribuez à leur analyse
- Etre Acteur dans la stratégie commerciale
- Atteindre les objectifs fixés au préalable

Projets réalisés : Tramway T10 ANTONY-CLAMART (tous réseaux), Voie Royal RD910 Sèvres-Chaville (tous réseaux), GRT GAZ (projet ACAPULCO, GRDF (réseaux et branchements), CITELUM (éclairage public d'Asnières-sur-Seine, HT et BT), Conseil départementale 92 (Accord cadre), Mairie de Pantin et de Melun (Accord cadre), SOGETREL (tous réseaux sur la commune des Lilas), IDEX (réseaux et ouvrages), Disneyland Paris (tous Réseaux Sur le secteur Disney et le parc)
CA réalisé 2020 :400 K euros

2018 - 2019 :

Responsable de compte clients ferroviaire, construction chez Oneside Consulting-cabinet De Prestation

> Business Unit Developer {23 consultants}

> Business Developer {17 consultants}

-Développement commerciale du pole

-Proposition, négociation, rédaction des offres

-Recrutement de futurs consultants (pilotage des missions, management direct des consultants, contractualisation administrative)

Clients : Egis, Colas, Engie, Razel-bec, Artelia, Etf,Tractebel, Bouygues, Nexity.....

2016 - 2018 :

Responsable de compte clients chez Easy's Agence D'intérim

-Prospection, fidélisation, négociation, recrutement

CA réalisé 2017 : 2 M euros

Clients :Etf, Léon Grosse, IDverde, Kp1, Geosat, Nge, Gta, Atgt, Agilis...

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, AutoCAD

Atouts et compétences

Développement commercial, négociation, gestion de projet, appels d'offres

Relation client

Gestion de projet

Marketing

Communication

Missions divers :

Groupe Lagadère: Assistante chef de produit

BAT'ALL(TCE) : Ingénieur d'affaires

Design De L'événement: Chargée d'affaires

Guillaume Macré Décoration: Technico-Commerciale

Permis

Permis B