

Simbala

Diabira

Responsable commercial senior



Informations Personnelles

Adresse

75 000 Paris

Téléphone

+ 33 7 54 84 21 21

e-mail

charles.satre@gmail.com

Linkedin

linkedin.com/in/charlessatrezety

Langues

Anglais-Bilingue (C2)

Allemand-Courant (C1)

Informatique

Microsoft CRM et salesforce

Base de donnée SQL

Certifications

03/2019

Certification AKOR en Performance collective

10/2014

Certification AKOR en Relation client d'exception

Responsable commercial B2B avec 10 ans d'expérience dans la gestion de comptes clients et d'équipes commerciales dans les domaines de la haute technologie (infrastructures réseaux et antennes de télécommunication). Apte à gérer de vastes équipes commerciales tout en appliquant mon savoir-faire en stratégie de marché et d'acquisition. Je suis apte à aider Orange à développer sa clientèle B2B en Ile-de-France et dépasser ses objectifs.

Expérience Professionnelle

01/2012 -
05/2020

Responsable commercial B2B
Cellnex Telecom, Paris

- Développer le portefeuille commercial (B2B) et fidéliser la clientèle.
- Gérer les grands comptes essentiels.
- Superviser une équipe de 20 commerciaux sédentaires et nomades.
- Préparer et négocier les appels d'offres.

Résultat majeurs :

- Augmentation du chiffre d'affaires annuel de 25% en moyenne sur les 5 dernières années.
- Création d'une équipe Internationale concentrées sur les marchés frontaliers.

06/2009 -
12/2011

Commercial B2B
Dell EMC France, Paris

- Effectuer la prospection dans la France entière.
- Générer de nouveaux leads par démarchage.
- Concevoir et négocier les contrats.
- Poste obtenu suite à un stage de fin d'études.

Résultat majeurs :

- Acquisition et fidélisation du plus gros client du marché français.
- Plus faible taux de rabais accordés de l'équipe par contrat signé.

Formation

09/2008 -
06/2009

Licence professionnelle commerce
Akor Alternance
Paris

09/2006 -
06/2008

BTS NRC (Négociation Relation Client)
Akor Alternance
Paris

Compétences

Gestion d'équipe commerciale d'envergure

Stratégie commerciale et de marché

Négociation et force de proposition

Grand sens du relationnel

Ouverture d'esprit

Passion pour les hautes technologies