Business Developer

Né(e) en 1994 · 92110 Clichy · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2308190453

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2022 — Formation — ICONOCLASS
Salesforce
Compétences clés acquises lors de la formation en vente :
• Prospection et génération de leads qualifiés
• Négociation et conclusion de contrats
• Fidélisation des clients et service après-vente
• Utilisation d'outils de gestion de la relation client (CRM) et autres
• Compréhension des techniques de vente en ligne et en personne

2015 — Bac +3 — LONDON SCHOOL OF COMMERCE
Licence : BUSINESS MANAGEMENT
• Leadership
• Communication
• Analyse de données
• Gestion financière
• Gestion de projet
• Résolution de problèmes
• Gestion de conflits
• Pensée critique

Expériences professionnelles

2015 - 2015 — Auto entrepreneur Freelance
• Tenue d'une veille concurrentielle attentive afin d'adapter les activités et les stratégies, et de garder une longueur d'avance sur les autres acteurs du marché
• Mise en place d'un système efficace d'approvisionnement en recherchant des fournisseurs fiables et proposant des prix et des prestations concurrentiels
• Mise en valeur des produits et merchandising pour attirer le client
• Négociation des prix auprès des fournisseurs
• Prospection de nouveaux fournisseurs pour faire évoluer l'offre en fonction de la demande des clients
• Fidélisation des clients en tenant compte de leurs remarques et en traitant leurs plaintes
• Réalisation d'études de marché rigoureuses afin de cerner les besoins et les attentes du public cible ainsi que ses moyens financiers
• Construction d'une véritable image de marque à l'aide de diverses méthodes de publicité, de communication et de campagnes marketing
• Fidélisation de la clientèle grâce à une réactivité et à une communication irréprochables en cas de problème
• Recherche permanente de solutions pour améliorer les processus et le chiffre d'affaires en consultant tous les membres de l'équipe

Langues

Français (Courant)

Compétences

• Marketing

• Gestion des conflits
• Techniques de négociation
• Techniques de vente
• Communication orale
• Office 365
• Gestion administrative
• Réseautage
• Typologie des clients
• Argumentaire commercial
• Gestion des imprévus
• Négociation
• Découverte des besoins
• Suivi client
• Communication écrite et orale
• Normes rédactionnelles
• Prospection
• Aisance relationnelle
• Outils bureautiques
• Techniques d'écoute active
• Sens de l'organisation
• Salesforce

Permis

Permis B

Loisirs

• Lecture : Livres de développement commercial et de gestion, tels que "How to Win Friends and Influence People" de Dale Carnegie. Art of War de Sun Tzu
• Membre actif d'un groupe de rencontre pour entrepreneurs, où j'ai pu échanger avec des professionnels expérimentés et apprendre de leurs expériences
• Bénévole dans une organisation locale de développement économique, où j'ai aidé à organiser des événements pour promouvoir l'entrepreneuriat et le développement des affaires
• Pratique du football en équipe, où j'a appris l'importance de la collaboration, de la communication et de la persévérance pour atteindre des objectifs communs

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.