

Né en 1997

--

5 à 10 ans d'expérience

Réf : 2308241225

Chargé de développement commercial

Ma recherche

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

Formations

2022 : Bac +5 à TALIS BUSINESS SCHOOL

MASTER 2 en Management

- Management et gestion commerciale
- Analyse et conduite de la relation client

2019 : Bac +3 à WELLER INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL sur Paris

LICENCE en Management du développement commercial

2015 : Bac +3 à LYCÉE GUSTAVE MONOD sur Enghiens Les Bains

Baccalauréat en Sciences Techniques de l'industrie et du développement durable

Expériences professionnelles

2021 - 2023 :

BUSINESS DEVELOPPER- ALTERNANCE chez Ax'aide

- Gestion complète du cycle de vente
- Définir les prospects à contacter puis entrer en contact
- Qualifier les besoins et planifier des rendez-vous
- Effectuer les rendez-vous planifier en présentant l'offre
- Réaliser des tâches annexes (scraping de mail, aide à la refonte du site)
- Maintien du CRM

2019 - 2020 :

INSIDE SALES B to B chez H2a Télémarketing

- Contacter les prospects.
- Qualifier les besoins et planifier des rendez-vous avec les potentiels prospects
- Générer des leads
- Maintien du CRM

Objectif : 5 ventes par semaines

2018 - 2021 :

AMBASSADEUR NESPRESSO chez Impact Sales And Marketing

- Installer le stand et les machines de démonstrations
- Contrôler les machines de démonstration
- Questionner et comprendre le besoin du prospect
- Présenter une machine a des prospects

Objectif 6 ventes par week-end

2017 - 2017 :

CHARGE DE COMPTE - Stage chez Cision Hors Antenne sur Paris

- Mise à jour de la base de données
- Mise en commun des bases de données Cision et Hors Antenne
- Mapping

2016 - 2016 :

CHARGE D'ACCUEIL - Stage chez Société Générale -agence Bagneux Pasteur

- Régulariser la conformité des clients
- Accueillir et répondre aux besoins des clients
- Faire des ordres de virements

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

ARGUMENTATION COMMERCIAL TECHNIQUES DE VENTE

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Nouvelles technologies

Commerces internationaux

Sport (Football pratiqué 10 ans; Athlétisme)

Voyages