ChargÉ D’affaires

75001 Paris · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 240718092242

Ma recherche

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

Formations

2022 — Bac +5 — Digital College
MBA Manager de projet
06/2021 — Bac +3 — Ascencia
Licence Commerce International
2021 — Bac +5 — Ascencia
Master Gestion des affaires

Expériences professionnelles

08/2023 - 2023 — Chargé d'affaires

* Gestion des opérations commerciales
* Développer des relations stratégiques avec les clients existants
* Identifier et développer de nouveaux marchés
* Négocier avec les clients et les fournisseurs
* Résultat : + 30% du CA sur l'offre « Oracle Marketing Cloud »

01/2023 - 06/2023 — Product Owner

* Pilotage du projet de création du site « mon-cancer.com » sur WordPress en agilité pour le compte client MSD
* Accompagnement du métier sur l'expression du besoin
* Gestion du et priorisation du product backlog et des sprints sur Jira et Iobeya
* Animation des rituels agile et suivi des indicateurs clé de performance
* Résultat : + 60% de visite sur le site (analyse sur Google Analytics)

12/2022 - 06/2023 — Chargé d'affaires

* Gérer un portefeuille de clients clés et superviser toutes les phases du processus de vente
* Élaborer des propositions commerciales
* Suivre les indicateurs clés de performance et fournir des rapports réguliers
* Collaborer avec les différentes équipes techniques
* Résultat : Acquisition de 6 nouveaux clients clés au cours de l'année fiscale

09/2021 - 09/2022 — Chargé de marketing

* Optimisation du site internet « Suez Water Hand Book » et référencement des technologies Suez
* Promotion des technologies innovantes de Degremont
* Animation d'un webinaire mensuel tourné en anglais et en direct
* Production de contenu (affiche, fiche produit, présentation, chaîne replay)
* Résultat : + 170 internes présents aux webinars

Langues

Anglais (bilingue), Français (maternelle)

Compétences

Backlog, boissons, Commerce International, grande distribution, Communication interpersonnelle, Production de contenu, Développement commercial, Élaborer des propositions commerciales, gamme de produits, Gérer des projets, Gestion de projet, gestion de projets, Pilotage du projet, suivi des indicateurs,

compte client, Gestion des opérations, Gestion des partenariats, marketing, Négociation, objectifs commerciaux, processus de vente, indicateurs clés de performance, Service clientèle, service à la clientèle, solidarité, vente, création du site, Analyse de marché

Atouts

Agilité, BÉNÉVOLAT, Aisance relationnelle, Engagement, Travail en équipe, travailler efficacement, leadership, Sens de l'organisation, Adobe, Oracle, Confluence, Eloqua, Figma, Google Analytics, Jira, Marketing Cloud, Pack Office, méthode Agile, WordPress

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