

75000 Paris
0 à 1 an d'expérience
Réf : 2501290057

Commercial / business developer

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Batiment.

Formations

06/2024 : Bac +2 à IUT de Nanterre
BUT en Techniques de commercialisation

Bac
BAC STMG (Sciences et Technologies de Management et de la Gestion option Marketing) Mention bien

Expériences professionnelles

07/2024 - 12/2024 :
Chef projet junior chez Élection Du Service Client De L'année France (escda)
Élaboration de stratégies pour les tests clients mystères afin d'améliorer
l'expérience client.
Analyse approfondie des résultats des tests pour identifier les forces et
les faiblesses des processus et des services.
Utilisation de méthodologies qualitatives et quantitatives pour obtenir
des insights précieux sur le marché et les comportements des
consommateurs.

12/2023 - 12/2023 :
chez Teolia Consulting - Business Developper Neuilly-sur-seine, France sur Neuilly-sur-seine
Définition et optimisation stratégique du terrain de prospection
Veille concurrentielle et technologique pour anticiper les tendances du
marché
Négociation et présentation persuasive des services proposés
Qualification approfondie et évaluation des profils IT
Élaboration d'offres commerciales personnalisées en fonction des besoins des
clients

08/2023 - 12/2023 :
chez Edf Sowee - Com M Ercial En énergie Noisy-le-grand, France sur Noisy-le-grand
Présentation détaillée des offres et services énergétiques aux clients
Négociation et signature de contrats d'énergie
Gestion proactive d'un portefeuille client, assurant la satisfaction et la
fidélisation
Élaboration de rapports quotidiens pour les managers à l'aide
d'un logiciel de reporting spécialisé

11/2022 - 12/2022 :
Vendeur chez Kaporal Westfield Les 4 Tem Ps, France

Accueillir et conseiller les clients
Mise en ligne du stock
Réaliser les objectifs quantitatifs et quantitatifs mensuels
Animer le lieu de Vente
Développer votre clientèle.

Langues

Anglais (Oral : commerciale / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : commerciale / Ecrit : intermédiaire), Français (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

CONSULTING, Adobe Certification, achat, clients mystères, comptables, Élaboration d'offres commerciales, développement de business, expérience client, signature de contrats, gestion de projets, Suivi des indicateurs de performance, aspects juridiques, Marketing, Négociation, tableaux de bord, Service Client, stratégie marketing, suivi des résultats, tendances du marché, Veille concurrentielle, Sales, Vente, conseiller les clients, Ecoute active