

**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 Developer 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