

**94550 Chevilly Larue**  
**1 à 3 ans d'expérience**  
**Réf : 250210192842**

## **Business developer**

### **Ma recherche**

---

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

### **Formations**

---

**02/2024** : Bac +5 à EDC PARIS BUSINESS SCHOOL  
Master of Science Business Développement et Management Commercial

**08/2020** : Bac +3 à IUGET - Cameroun  
Licence Professionnelle : Commerce International

**08/2019** : Bac +2 à IUGET-Cameroun  
BTS : Commerce International

Bac +5 à INSEEC  
Msc 2 Business Développement et Ingénierie d'Affaires

### **Expériences professionnelles**

---

**09/2024 - à ce jour :**

Stage Chargée de développement commercial chez Neom - Vinci Construction sur Chevilly Larue  
Réaliser une analyse approfondie du marché, mettre en place un plan de prospection efficace, définir et mettre en oeuvre une bonne stratégie commerciale, gérer et fidéliser le portefeuille client existant, identifier et développer de nouvelles opportunités d'affaires, suivre et fidéliser les clients, proposer des solutions innovantes et viables, identifier et rédiger des offres commerciales et partenariats sur mesure, analyser et répondre aux appels d'offres, rédiger des rapports complets et les présenter à la direction, participer à des événements professionnels.

**10/2023 - 02/2024 :**

Stage Commerciale chez Fadi Prestige sur Saint Lazare  
Établir un plan de prospection, élaborer des propositions commerciales sur mesure, assurer la satisfaction client, prendre et réaliser des rendez-vous clients, élaborer des stratégies marketing et commerciale, élaborer une étude de marché, maintenir à jour les systèmes de gestion de la relation client (CRM), faire le suivi commercial et fidéliser les clients.

**03/2021 - 02/2023 :**

Business Developer photovoltaïque chez Tms-central Africa  
Effectuer une étude du marché et des tendances/opportunités, prospecter et acquérir de nouveaux clients, participer activement au processus de vente et analyser les performances commerciales, répondre aux besoins spécifiques des clients en matière d'énergie solaire, travailler en étroite collaboration avec le reste de l'équipe, gérer de façon proactive la satisfaction client, établir des partenariats avec des acteurs clés du secteur, gérer le portefeuille client, réaliser la veille concurrentielle complète, répondre aux appels d'offres, gérer les dossiers administratifs.

## Langues

---

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