

Né le 01/01/1981
44240 La Chapelle Sur Erdre
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2502232235



Business developer

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Pays de la Loire, dans le Batiment.

Formations

12/2006 : Bac +5 à IFAG ANGERS

Master - Ecole de commerce

12/2003 : Bac +2 à NANTES

DUT Organisation et Génie de la Production

12/2002 : à ICAM CARQUEFOU

Classes préparatoires scientifiques (Maths Sup, Maths Spé)

Expériences professionnelles

07/2023 à ce jour :

Ingénieur commercial Progiciel ERP chez Infologic

Prospection multicanaux (Calling, LinkedIn, Salons) auprès d'une cible CODIR (DG-DSI-DAF). Diagnostic des besoins techniques et fonctionnels. Réponse aux cahiers des charges. Suivi des projets durant les phases critiques : Analyse-Paramétrage-Développement-Démarrage. Suivi d'un portefeuille client.

03/2020 - 06/2023 :

Business Developer Solution SAAS chez Explore

Veille commerciale et Data Intelligence. Maîtrise du cycle de vente long auprès de décideurs (CEO-Sales Director-CMO). Développement et Fidélisation d'un portefeuille (New Bizz : 35 Nouveaux clients par an / Gestion d'un parc client de 150 comptes) - 500 K€ de CA/an. Elaboration et mise en oeuvre d'un plan de prospection (Cold Calling, Warm Calling, Séquences Mails, Salons). Utilisation du CRM Hubspot.

04/2018 - 03/2020 :

Responsable de secteur dpt 44 chez Macc

Vente de matériel du bâtiment. Prospection physique et téléphonique (150 nouveaux clients par an). 600 K€ de CA/an. Fidélisation d'un parc client (750 comptes).

01/2014 - 04/2018 :

Business Developer - Dpts 44 49 85 chez Pages Jaunes

Développement d'un portefeuille client. Prospection physique et téléphonique. Elaboration de plans de communication digitale. Utilisation du CRM Salesforce.

01/2006 - 12/2013 :

Commercial Sédentaire Solution SAAS chez Vecteur Plus

Développement d'un portefeuille client. Prospection téléphonique. Conseil en stratégie commerciale.

Centres d'intérêts

Voyages, Œnologie, Cinéma, Lecture