Business Developer

Né(e) en 1981 · 44240 La Chapelle Sur Erdre · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2502232235

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Pays de la Loire
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2006-12-31 — Bac +5 — IFAG ANGERS
Master - Ecole de commerce
2003-12-31 — Bac +2 — NANTES
DUT Organisation et Génie de la Production
2002-12-31 — ICAM CARQUEFOU
Classes préparatoires scientifiques (Maths Sup, Maths Spé)

Expériences professionnelles

2023-07-01 - à ce jour — Ingénieur commercial Progiciel ERP

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.

2020-03-01 - 2023-06-30 — Business Developer Solution SAAS

Veille commerciale et Data Intelligence. Maitrise du cycle de vente long auprès de décisionnaires (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 œuvre d'un plan de prospection (Cold Calling, Warm Calling, Séquences Mails, Salons). Utilisation du CRM Hubspot.

2018-04-01 - 2020-03-31 — Responsable de secteur dpt 44

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).

2014-01-01 - 2018-04-30 — Business Developer - Dpts 44 49 85

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

2006-01-01 - 2013-12-31 — Commercial Sédentaire Solution SAAS

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

Atouts

Veille commerciale, Data Intelligence, Cycle de vente long, Développement de portefeuille, Fidélisation client, Plan de prospection, Utilisation du CRM Hubspot, Prospection physique et téléphonique, Elaboration de plans de communication digitale, Utilisation du CRM SalesForce, Conseil en stratégie commerciale, Prospection multicanaux, Suivi de projets

Loisirs

Voyages, Œnologie, Cinéma, Lecture

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