Business Developer

75000 Paris · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 250227050708

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/2003 — Bac +5 — Université de Gestion – Clermont Ferrand 1
MASTER 2 EN DEVELOPPEMENT COMMERCIAL
12/2000 — Bac +3 — Ecole Supérieure de Gestion de Paris
DIPLOME DE L'ESG Paris en Marketing Publicité et Vente
12/1999 — Bac +2 — Ecole Supérieure de Vente et d'Exportation
DIPLOME EUROPEEN D'ETUDES SUPERIEURES DE MARKETING

Expériences professionnelles

12/2023 - à ce jour — Apporteur d'affaires indépendant
01/2022 - 12/2022 — Administrateur de vente
01/2022 - 12/2023 — Manager Business Developer
Formation et accompagnement des 20 commerciaux dans la prise de RDV et la conduite d'entretiens auprès des gestionnaires des marchés publics.
01/2021 - 12/2021 — Business Developer
Prospecter les entreprises pour connaitre leurs besoins en formations et proposer les programmes les plus adaptés.
01/2020 - 12/2020 — Business Developer
Commercialisation de compléments alimentaires Bio auprès des pharmacies et magasins Bio, déjà clients et les nouveaux.
01/2019 - 12/2019 — Business Developer
Commercialisation d'équipements techniques et produits chimiques auprès d'établissements de santé et laboratoires de recherches.
01/2017 - 12/2018 — Business Developer
Proposer des contrats d'implantation d'antennes relais téléphoniques aux propriétaires de parcelles sur toute la France.
01/2015 - 12/2015 — Business Developer
Commercialisation de Tickets cadeaux et Tickets Restaurant auprès d'entreprises de 1 à 49 salariés.
01/2011 - 12/2013 — Apporteur d'affaires indépendant
Conseils et commercialisation de produits d'assurances auprès de TPE/PME et des particuliers.
01/2009 - 12/2010 — Manager Général
Cybercafé / Vente de formations et d'équipements informatiques aux TPE/PME et aux particuliers.
01/2004 - 12/2008 — Chef de projet / Business Developer
Chef de projet dans le lancement de la carte téléphonique prépayée OGOOUE. Gestionnaire de Portefeuilles clients dans la création de Cybercafés et Téléboutiques.

Langues

Anglais (courant)

Atouts

Techniques de démarchage, Prospection commerciale, Techniques de vente, Management d’une équipe, Fidélisation et animation d’un portefeuille clients, Conduite d’un entretien, Négociation commerciale, Analyse statistique, Qualités relationnelles, Rigueur, Esprit de synthèse et d’analyse, Organisation et suivi de projet, Sens de la négociation, Force de proposition, Pack Office, Excel (TCD/RV), SAP, SAGE, Adaptation rapide à tous CRM et ERP

Permis

Permis B

Loisirs

Auteur-interprète du groupe de musique POP-ROCK EUF4RIA, Écrivain d’ouvrages pratiques, Conseiller bénévole aux futurs créateurs d’entreprises

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