Business Manager

13000 Marseille · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 250302142006

Ma recherche

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

Formations

06/2020 — Bac +5 — Programme Grande École, Grenoble École de Management; Teleperformance
Master; Marketing, Finance, Stratégie, Management, Langues; Stage à l'étranger en tant que business developer
06/2016 — Bac +2 — IUT de Dijon
DUT Gestion Administrative et Commercial des Organisations; Gestion, Marketing, Négociation, Droit, Économie, Langues; Stage en agence de recrutement (3 mois chez Adéquat)
06/2013 — Bac — Lycée sportif Emiland Gauthey, Chalon sur Saône
Bac ES

Expériences professionnelles

01/2023 - 04/2024 — Business Manager
- Développement commercial : prospection, webinar, salons ect (cycle de vente long)

- Management des consultants

- Sourcing : recherche de consultants expérimentés afin de répondre aux besoins de mes clients

- Suivi de Projet
06/2022 - 12/2022 — Business Developer
Au sein du service commercial de la BNP Paribas : vente à distance de services complémentaires (banque au
quotidien, Assurances, placements, investissements...)
06/2020 - 06/2022 — Customer Care Manager
Ouverture du service client de la Start -up Swile :

- Management d'un service de 30 collaborateurs (de 4 à 30 en deux ans)

- Analyse des KPIs (mise en place de plan d'actions afin de faire progresser les équipes individuellement et collectivement)

- Recrutement des équipes

- Gestion de l 'absentéisme, du turnover et des congés

- Réalisation et animation de comité de production et comité de pilotage

- Gestion du client donneur d'ordre (Swile)
01/2019 - 08/2019 — Business Developer
- Développement commercial pour l'assureur Chubb

- Ventre à distance (cycle court)

- Prospection à froid et suivi du lead jusqu'au closing
01/2017 - 12/2019
- Recrutement des étudiants pour répondre aux besoins des clients

- Gestion administrative de l'association

- Rendez vous clients

Langues

Anglais (commerciale), Arabe (courant), Espagnol (courant), Français (maternelle), Portugais (moyen)

Compétences

Développement commercial, Gestion Administrative, Suivi de Projet, Gestion du client, Rendez vous clients, investissements, prospection, plan d'actions, Marketing, Négociation, KPIs, Sourcing, Recrutement des étudiants, Gestion de l 'absentéisme, répondre aux besoins des clients, Finance, Customer Care, service client, vente, vente à distance, Économie

Atouts

Pack Office, SalesForce, Informatique, ZENDESK

Loisirs

Lauréat, Mentor de l'Institut de l'Engagement, bénévolat, football, tennis, voyages...

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