Business Développeur Manager

Né(e) en 1995 · 75015 Paris · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 2503140645

Ma recherche

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

Formations

12/2022 — Bac +5 — Ecole de Management Léonard de Vinci - EMLV
MSc International Business Management
12/2020 — Bac +3 — Arts, Sciences and Technology University
Licence En Administration Des Affaires - Comptabilité
12/2017 — Bac +3 — Notre Dame University
Licence En Administration Des Affaires - Advertising & Marketing

Expériences professionnelles

01/2024 - à ce jour — Business Développeur Manager

Commercialiser et vendre directement les produits auprès des clients et des entreprises potentielles. Prospecter des clients via des salons professionnels, des campagnes sur les réseaux sociaux et des recommandations de clients. Recruter des commerciaux par le biais de salons professionnels, la cooptation et des réseaux sociaux. Former les nouveaux membres de l'équipe et suivre leurs performances pour optimiser les résultats. Améliorer les relations avec les clients grâce à des programmes, un service client de qualité et une gestion efficace des plaintes. Motiver mon équipe en mettant en place des programmes et des incitations qui stimulent leur performance.

01/2022 - 01/2024 — Développeur Commercial International

Prospecter de nouvelles entreprises en France et aux États-Unis dans le but de développer le portefeuille clients. Prospecter avec cold calling, LinkedIn, Sales Navigator, ZoomInfo, e-mail marketing, recommandations de clients. Qualifier et expliquer clairement nos prestations de services aux directeurs généraux et présidents d'entreprises. Prendre des rendez-vous, négocier des contrats, finaliser les accords et obtenir les signatures des contrats. Assurer la satisfaction client et encourager le parrainage de ses connexions pour développer le portefeuille. Assurer le suivi commercial en utilisant des outils CRM tels que Salesforce, Salesloft, Outlook et Teams. Développer le portefeuille en déployant de nouvelles stratégies pour pénétrer de nouveaux marchés internationaux. Esprit d'équipe et adaptabilité dans des environnements multiculturels de l’Europe, Asie, Afrique et États-Unis.

01/2018 - 01/2020 — Comptable Junior Et Développeur Commercial Junior

Gérer les activités et transactions comptables des entreprises pour assurer le respect des principes comptables. Organiser et tenir à jour les transactions financières de différents types d’activités d’entreprises (PME). Gérer le suivi des factures avec les clients et les documents nécessaires pour la clôture et les déclarations fiscales. Gérer la comptabilité des rémunérations (Payroll) pour suivre les salaires, les impôts et les avantages sociaux. Gérer le suivi des factures clients et fournisseurs en utilisant un système logiciel de comptabilité. Gérer les appels téléphoniques et les courriels pour assurer le suivi et la satisfaction des clients, comptes-rendus détaillés. Travailler sur la partie développement étude de marchés, vente de services complémentaires (Upselling / Cross selling).

Langues

Anglais (maternelle), Français (notions), Arabe (maternelle), Espagnol (notions)

Atouts

Microsoft Office, Silicon Accounting System, ZoomInfo, WordPress, Salesforce, SalesLoft, Microsoft Teams, Outlook, Access, Project

Permis

Permis B

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