Business Developer

33300 Bordeaux · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 250316052610

Ma recherche

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

Formations

12/2023 — Bac +5 — INSEEC
Master 2 Marketing Digital & E-Business
12/2022 — Bac +3 — PIGIER
Master 1 Expertise Commercial & Business Development
12/2021 — Bac +3 — PIGIER
Licence Négociation & Communication Multimédia

Expériences professionnelles

01/2024 - 06/2024 — Business Developer

Prospection et fidélisation du portefeuille client. Identification et qualifications des opportunités commerciales. Analyse des besoins des clients et proposition de solution adaptées. Réalisation des rendez-vous commerciaux et présentation des offres de l'entreprise. Suivi et relance du parc client afin de présenter les nouvelles fonctionnalités. Conception et établissements des devis en fonction des besoins clients. Négociation et validation des contrats. Suivi régulier de l'activité commerciale dans le CRM. Participation à des évènements pour promouvoir l'activité de l'entreprise.

12/2022 - 11/2023 — Chargé d'Affaires

Définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale d'acquisition. Prospection téléphonique. Suivi des comptes clients et du montant des créances. Gestion des litiges commerciaux en lien avec les clients et l'équipe projet. Préparation de toutes les informations nécessaires à chaque rendez-vous client. Recherches éventuelle des partenaires et des sous-traitants. Rédaction des offres commerciales et des contrats. Suivi de l'avancement du traitement des requêtes en informant les clients. Formation des clients à utiliser l'espace client. Reporting des activités et analyse des résultats.

07/2020 - 06/2022 — Commercial

Mise en place d'une stratégie commerciale. Analyse des besoins des prospects et proposition de solution. Gestion des tâches administratives liées au fonctionnement des services techniques : saisie de commandes, suivi logistique, gestion des plannings. Prise de contact et déplacement chez les prospects. Finalisation de la vente des produits. Traitement des retours de tournées, les non-conformités, les demandes clients. Conception des campagnes emailings pour la promotion d'évènements, d'offres de fidélisation et d'offres commerciales. Reporting régulier de mon activité.

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant)

Atouts

Webmarketing, Négociation commerciale, Techniques de vente, Outils d'analytics et de tracking, Hubspot, Pack Office, Docusign, Canva, Salesforces, Semrush, Google Tag Manager, Sendiblue, Wordpress

Permis

Permis B

Loisirs

Photographie de paysage, Tourisme culturel, Voyage

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