

33300 Bordeaux
1 à 3 ans d'expérience
Réf : 250316052610

Business developer

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Nouvelle-Aquitaine, dans le Bâtiment.

Formations

12/2023 : Bac +5 à INSEEC
Master 2 Marketing Digital & E-Business

12/2022 : Bac +3 à PIGIER
Master 1 Expertise Commercial & Business Development

12/2021 : Bac +3 à PIGIER
Licence Négociation & Communication Multimédia

Expériences professionnelles

01/2024 - 06/2024 :
Business Developer chez Parthena Consultant sur Bordeaux
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 chez Agori Group
Définition et mise en oeuvre 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 chez Reca
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

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Photographie de paysage, Tourisme culturel, Voyage